الطبعة الثانية



الشخصية القوية

رحلة مع الذات من الجذور إلى الفروع

إعداد

ياسر بن بدر الحزيمي

بسم الله الرحمن الرحيم

ح وكالة براتك ، ١٤٣٩ هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الحزيمي ، ياسر بن بدر

الشخصية القوية / ياسر بن بدر الحزيمي - ط ٢ المجمعة، ١٤٣٩هـ

ص ؛ سم

ردمك : ٩٧٨-٦٠٣-٠٢-٥٨٤٧-٥

١ - الشخصية - علم نفس أ. العنوان

ديوي ٢٣،١٥٥ ١٤٣٩/٢٠٤٩

رقم الإيداع : ١٤٣٩/٢٠٤٩

ردمك : ٩٧٨-٦٠٣-٠٢-٥٨٤٧-٥

إهداء

الحمد والشكر لله من قبل ومن بعد ، أهدي هذا الكتاب لكل مسلم ومسلمة في هذا العالم وأخص منهم أناساً كان لهم إسهام معنوي في إخراج هذا الكتاب ودعم الكاتب ومنهم :



١- والدي ووالدتي واخوتي

٢- زوجتي وأبنائي

٣- الأستاذ إبراهيم المحارب

٤- الأستاذ إبراهيم الفريح

٥- الأستاذ عبد الرحمن الدخيل

٦- الأستاذ محمد كليب

٧- د.محمد يحيى العلول

٨- د.ثريا إبراهيم السيف

٩- الأستاذ محمد عبد الله الشهري

١٠- المهندس عبد الرحمن المقبل

١١- شركة زوايا للدعاية والإعلان

وهناك شخصيات كان لها أثر في ارتسام ملامح الشخصية القوية في ذهني ومنهم :

١- الأستاذ سليمان الدخيل

٢- الأستاذ محمد الشيحة

٣- الأستاذ عبد الرحمن الربيعة

٤- الأستاذ سليمان المحارب



الفهرس





بسم الله الرحمن الرحيم

والحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد عليه أفضل الصلوات وأتم التسليم

أما بعد :

فالسلام عليكم ورحمة الله وبركاته ، وحياك الله أخي القارئ الكريم وأختي القارئة الكريمة ،

أتشرف باقتنائكم هذا الكتاب لنطِل من خلاله وإياكم عبر نافذة التعلّم على موضوعٍ هو توأم الأمل ، ووقود العمل وجبيرة الفشل ، ونتذوق وإياكم من خلال معلوماته ترياق الجراح وفيتامين النجاح وحلاوة لذة الانشراح موضوعه عن هَمٌ موجود وسرٍ مفقود وشعورٍ لا محدود بدونه لن تقف قوي البأس ، ولن تمشي مرفوع الرأس ، ولن تخالط الناس ، ولن تعبّر عن رأيك أو حتى مجرد الإحساس عن الصوت الخفي ذي الأثر الجلي ، عن الخليط المتناقض بين المشاعر الدافعة والمخاوف المانعة ، موضوعنا يحتاجه الطالب ليتعلم ، والطبيب ليشخص ، والقاضي ليحكم ، والشرطي ليتصرف ، والمسلم لينصح ، والإنسان ليعيش .

موضوعنا عن الشخصية القوية أطرحه بين يديك لتأخذ منه وتدع ، وترفع منه وتضع ، ويكفي من القلادة ما أحاط بالعنق وعنق أمثالك تكبّره الهمة قرأت فيه كثيراً وسافرت من أجله بعيداً ، أربع سنوات من الجَمْع والكتابة والتدوين والتجارب، قرأت فيها ما يزيد عن مائتين وخمسين كتاباً يتحدّث عن الشخصية القوية أو يدندن حولها ، حَضَرتُ فيها وحاضرت ، وعانيت منها وأعنت ، لا أقول هذا منةً ، ولكن لتكون القلوب لما ستقرأ قابلة مطمئنة ، والفضل من قبل ومن بعد لله جل جلاله .

لن أكتب فيه من برج عاجي ، أو بمصطلحات غامضة ، أو نصائح مثالية ، بل سأكتب عنه بواقعية سأكتب إليك بما أعرفه عن نفسي عندما كنت ضعيف الشخصية سأكتب عن شعوري عند اهتزاز شخصيتي سأسطر تجربة قلبٍ ، لتصل من القلب إلى القلب .

دخلت المدرسة في سن مبكرة فكان كل من حولي أكبر مني وبالتالي أفضل مني في الكثير من الأمور ، كنت أخاف الظلام، ولا أنام لوحدي ، لا أجرؤ على إبداء الرأي ، ولا الخروج في الإذاعة ، ولا المطالبة بالحق ، أسمع عن الشخصية القوية ولا أشاهد سوى الخوف ، اشتم رائحتها ولا أتذوقها إلا على من هو أضعف مني وكثيراً ما أجدها ولكن في خيالات عقلي ، هكذا كنت ولهذا كتبت لأصف لك اليوم العرَض والمرض والعلاج ، لأني تحولت من مريض يعاني إلى طبيب يعاين بدأ بنفسه وانتهى بمساعده غيره .

واجهت بعض الصعوبات في تأليف هذا الكتاب ، لتشتت موضوعه ، فتجده مرة في كتب علم النفس بشكل يصعب تطبيقه وأحياناً فهمه ، ومرة تجده مبثوثاً في كتب التربية ومرة تجده مطروحاً بشكل سطحي في كتب تطوير الذات ، وتجد الكثير من مقوماته ومعانيه في مقولات العرب وكتب علماء المسلمين ، فتضطر إلى تتبعها والغوص في بحر معانيها ، فحاولت أن أسهم عبر هذا الكتاب في لملمة المتفرق ، وشرح المبهم ، وبسط المختصر ، وتأصيل المُحدَث وتقعيد المُنَظّر ، وتبسيط المعقد، وتعميق المُسطّح ، وتقديم الحلول العملية مع النظريات العلمية ممزوجة بالخبرة والممارسة من مختصين ومهتمين ومجربين راعيت فيه - قدر المستطاع - مخاطبة الرجل والمرأة ، والكبير والصغير ، والمربي والمتربي ، والرئيس والمرؤوس .

و قدمت فيه مفاهيم وأسباباً وآثاراً وحلولاً وجعلت لكل محور خلاصةً تلّخصه ليسهُل على المهتم الحفظ وعلى المستعجل المرور بالأهم حرصت فيه على تحرير مصطلح الثقة بشكل لغوّي ونفسي وشرعي ولم يكن ثمّة إشكالٌ في المعنى اللغوي بينما كان هناك خلطٌ في المصطلح النفسي ، حيث تتداخل مع الثقة مفاهيم أخرى كتقدير الذات وتقبل الذات وتوكيد الذات وهذه المفاهيم مجتمعة تصنع الشخصية القوية المتزنة للإنسان ، وهذا التداخل شائعٌ لدى الكثير من المهتمين ، بل ولدى بعض المختصين كذلك .

ولذا فإنك ستلحظ في بداية قراءتك للكتاب أنني لم أفرّق بينها ، مسايرة للسائد والمألوف ومع تعمقك وقراءتك ستلحظ الفروقات بشكل جليّ ، حتى تستقل المفاهيم وتتضح لتشكّل أركان الشخصية القوية .

وأما من الناحية الشرعية لمفهوم الثقة فثمة إشكال آخر ، يكمن في جواز قولها والاعتقاد بها .فاستفتيت فضيلة العلامة الشيخ عبد الكريم الخضير «حفظه الله» عن حكم قول الثقة بالنفس ، فأجابني بأنه لا يرى جواز قولها ولا التوسع فيها .

سئل الشيخ ابن عثيمين رحمه الله - :

ما حكم قول (فلان واثق من نفسه) ، أو (فلان عنده ثقة بنفسه) ؟ وهل هذا يعارض الدعاء الوارد (ولا تكلني إلى نفسي طرفة عين) ؟

فأجاب :

لا حرج في هذا ؛ لأن مراد القائل (فلان واثق من نفسه) : التأكيد ، يعني : أنه متأكد من هذا الشيء ، وجازم به ، ولا ريب أن الإنسان يكوّن نسبة الأشياء إليه أحياناً على سبيل اليقين ، وأحياناً على سبيل الظن الغالب ، وأحيانا على وجه الشك والتردد ، وأحياناً على وجه المرجوح) ، إذا قال (أنا واثق من كذا) ، أو (أنا واثق من نفسي) ، أو (فلان واثق من نفسه) ، أو (واثق مما يقول)المراد به أنه متيقن من هذا ولا حرج فيه ، ولا يعارض هذا الدعاء المشهور (ولا تكلني إلى نفسي طرفة عين) ؛ لأن الإنسان يثق من نفسه بالله ، وبما أعطاه الله عز وجل من علم ، أو قدرة ، أو ما أشبه ذلك .

« فتاوى إسلامية » (٤ / ٤٨٠) موقع الشيخ محمد صالح المنجد

نقش الشافعي رحمه الله على خاتمه(الله ثقة محمد بن إدريس) نعم لا حول ولا قوة لنا إلا بالله

ثم استفتيت فضيلة الشيخ عبدا لعزيز الطريفي «حفظه الله» عن حكم قولنا الثقة بالنفس ؟ فأجاب بتحريم القول بها فقلت له : وهل يجوز أن أقول وثقت بفلان ؟ فقال : نعم ، فقلت له : فما الفرق بين الثقة بالنفس والثقة بالآخر ؟ فقال : النفس أمّارة بالسوء فلا يوثق بها أما ثقتك بفلان فأنت لا تثق بنفسه فقط وإنما تثق فيه بكلّه أي بعقله وخبراته وقدراته وتجاربه لذا جازت الثقة به. فقلت له : وهل يجوز أن نستبدل مصطلح الثقة بالنفس إلى الثقة بالذات ؟فقال : نعم لأن الذات يدخل فيها العقل والخبرة والممارسات والتجربة.

انتهى حواري معه ولم ينته دعائي له ولعلمائنا الفضلاء، لذا ستجد أن مصطلح الثقة بالذات هو المعتمد في هذا الكتاب على خلاف الدارج في كتب الثقة بالنفس ، سائلاً الله أن يلهمنا الصواب والسداد في القول والعمل وألا يكلنا إلى أنفسنا طرفة عين وأن يدلنا على الحق ويعيننا عليه وأتركك مع صفحات هذا الكتاب راجيا الله لك الاستفادة والانتفاع والاستمتاع .

أخــوك
ياسر بن بدر الحزيمي
الأربعاء الموافق ١٤٣٧/١٢/٣هـ



الباب الأول

قصة البداية

والمعاني والمفاهيم

قصة الإنسان مع قوة الشخصية بدأت منذ ولادته

تنمو وتزداد حيناً، وتضعف وتنقص أحياناً، كشجرة تنمو إنْ سقيناها بماء التشجيع والتحفيز والمبادرة، وتصّفر أوراقها إنْ تسلّطت عليها حرارة شمس الذم والرفض والتهميش، حتى تجفّ أغصانها، وتتيبّس جذورها، وعندها فقط يمكن لأدنى نسمة ازدراء عابرة أو نظرة انتقاد سابرة أن تُحطّمها أو تقتلعها.



هذه مقدمة القصة وقصتي في البحث عنها لم تنتهِ بعد فما زلت أبحث عنها وفيها في أسبابها وأركانها وآثارها وعلاجها، وسبب ذلك كله كان منذ أكثر من عشر سنوات حين دعيت لإلقاء محاضرة في إحدى الجامعات عن الإعجاز في القرآن الكريم وحينها سألت المنسق أسئلة معتادة عن نوعية الحضور وعددهم ومستوياتهم وطبيعة المكان وتجهيزاته، فأخبرني أن الإمكانات متوفرة والإعلانات مستنفرة وأن الطلاب هم طلاب المستويات الأولى وأوصاني بعدم التعمق وإدخال شيء من الطرائف لإبهاج قلوبهم، والعروض لجذب انتباههم، وفعلاً فعلت كما أوصاني به فأعددت صوراً غريبة وقصصاً طريفة ومعلومات جديدة تناسب نوعية الحضور واهتماماته مرت الأيام وحان الموعد، فاستقبلني المنسق مرحباً مبتسماً وهشّ في وجهي وبش، ثم همس في أذني وقال: لدي لك بشارة فقلت: هاتِ ما عندك. فقال: اليوم سيحضر عميد الكلية وبعض زملائه.

فقلت : ما شاء الله (وفي نفسي لا بَشَّرَ الله بالخير من عادى الله) ثم قال : وأزيدك تشريفاً فالعميد بروفسور وباحث مختص في الإعجاز وقد انتهى من طباعة كتابه عن الإعجاز قبل ثلاثة أيام فقط ، وهو كتاب ضخم ، حوى أكثر من ثلاث مئة صفحة ، بَحَثَها وجَمَعها خلال خمسة عشر عاماً ، فهنيئاً لنا ولك وأخذ يهز يدي مباركاً ومحفزاً ، في وقت لا أسمع فيه سوى استغاثات قلبي حيث حزمت الثقة حقيبتها واختبأت خلف كثبان التوتر والارتباك .



دخلت القاعة مبكراً فكانت خالية وهادئة إلا من ضجيج يملأ رأسي أصوات محذرة تصرخ في داخلي، ماذا ستفعل ؟ أنت في مأزق كبير وخطر حقيقي ، وكنت أحاورها وأقول : ليست المرة الأولى التي ألقي فيها هذا الموضوع فتقول لي : ولكن هذه المرة أمام البروفيسور ولفيفٍ من الدكاترة ، وأنت لم تستعد بشكل جيد فقد حضّرت تحضيراً بسيطاً ولم تتعمق فكيف ستتكلم أمام هؤلاء المختصين ؟ كيف وماذا ستفعل ؟

فأخذت أسرح سابحاً في بحر المخاوف والأوهام والخيالات وما قطع هذه الحوارات الداخلية سوى يد امتدت إليّ مسلمة، فسلمت عليها، وإذ بالمنسق يقول: هذا هو العميد وكان أول الحاضرين، فحياني وحييته، ثم أهداني كتابه وكان أثقل عليّ من جبل أحد وأمرّ من العلقم وبعدها جلس العميد وأصحابه، وبدأ المسرح يمتلئ بالحضور وبدأت أنا بالاستعداد والتهيّؤ، ففتحت الحاسوب والذي وضعت فيه العرض المشوق - كما أزعم - وأضفت عليه مقاطع فيديو علمية لتثري الموضوع أكثر وكان أملي بعد الله هي تلك المقاطع التي أعددتها للعرض وبعد دقائق عمل الحاسوب ولكنه لم يتوافق مع البروجكتر حاولت مرة ومرات وحاول غيري ولكنه لم يعمل!

فاستبدلنا الحاسوب بآخر والحمد لله لم يعمل أيضاً! ثم تطوّع أحدُهم وذهب لإحضار حاسوب ثالث واستغرق وقتاً لذلك، ولك أن تتخيل الموقف فالحضور يرمقونني بأعينهم ثم يرمقون ساعاتهم، تهتز أرجلهم وتهتز معها ثقتي، فإن وقفت أرجلهم عن الهز لم تتوقف أفواههم عن التثاؤب، جيء بالحاسوب الثالث والحمد لله لم يعمل! فحاولنا في رابع والحمد لله لم يعمل أيضا! ثم أحضر أحدُهم حاسوباً خامساً والحمد لله استجاب وظهرت الصورة، ولكن جهازه كان جديداً ولا توجد به جُلّ البرامج اللازمة لإظهار العرض، فتقطعت الحبال بالمحاضر الضعيف إلا حبلٌ بينه وبين خالقه جلّ جلاله، ثم بدا لي صوت داخلي يُخذِلُني ويقول: بضاعتك مُزجاة، وإعدادُك لجمهور غير متخصص، وعرضُك لم يعمل، واعتمادك كان على الصور والمقاطع، والبروفيسور حطّت رحاله في صحراء علمك القاحلة والناس تنظر والمقدم ينتظر والكل مُستنفر، فماذا ستفعل؟!

بدأ الصوتُ خفيفاً في إيقاعه قوياً في وقعه ، أحسست أني منقاد إليه ومستجيب له فتقازمت نفسي أمام عظمة الظروف وهيبة البروفيسور ورهبة الموقف كانت هذه القصة دافعاً حقيقياً للبحث في موضوع قوة الشخصية لعلي أجد ما ينفعني وينتفع به غيري وقبل أن أخبركم بنهاية القصة دعونا نطل وإياكم عبر هذه المادة على مفهوم الشخصية القوية، ومتى تهتزّ ؟ وكيف يحدث الخوف ؟ لنفسّر ما حدث لي ويحدث لغيري ، ويتكرر في حياتنا وحياة من حولنا ثم نختمها بإذن الله بحلول واقعية وخطوات عملية.





تحرير المصطلحات

هناك بعض المصطلحات المتداخلة والمترابطة في تكوين الشخصية القوية ، وسترد معنا كثيراً ، لذا من الجيد أن نحررها ليكون ما أقصده أنا قريباً مما تفهمه أنت ، ومنها :

- **– تقبل الذات :** ويقصد به أن تتقبل شكلك وعقلك وقدراتك وأسرتك وظروفك وترضى بها .
- **– توكيد الذات أو تأكيد الذات:** ويقصد به أن تقول وتفعل ما تؤمن به أي أن تتحدث وتتحرَّك وفقاً لمشاعرك ، فإن غضبت من قرار أحدهم وتظاهرت بالرضا فأنت هنا لم تؤكد ذاتك ، لأنك لم تتصرف وفقاً لما تشعر به.

ملحوظة

مع التنبيه أنه لا يُقصد هنا بتوكيد الذات هي تلك العبارات التي يرددها الإنسان لفظيّاً أو يكرّرها كتابيّاً ليشعر بمشاعر إيجابيّة كقوله : أنا واثق أو أنا قوي أنا قادر وغيرها ، بل نؤكد على أن معنى توكيد الذات في هذا الكتاب هو المعنى الذي اتُّفق عليه اصطلاحاً في كتب علم النفس .

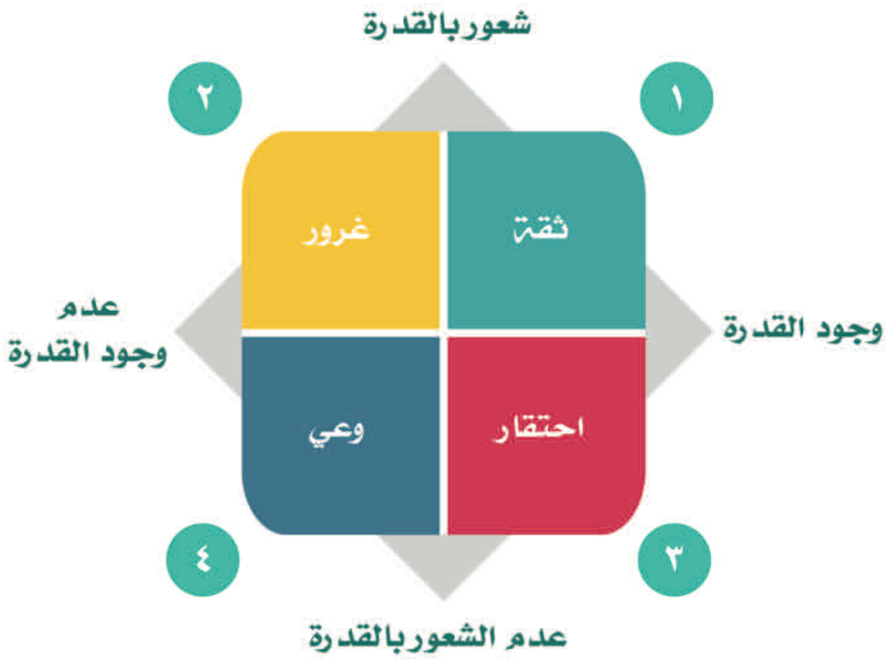
- **– تقدير الذات:** ويقصد به رأيك في ذاتك وشعورك بقيمتك دون الحاجة للنجاح في شيء أو الثناء من أحد ، فالعمل من أجل ثناء الناس هو وجهٌ من وُجوه انخفاض تقدير الذات.
- **– الثقة بالذات:** لفظ الثقة مأخوذ من وثقت به أي ائتمنته واعتمدت عليه ، فأنا عندما أثق بسيارتي فهذا يعني إمكانية الاعتماد عليها في سفر أو عمل وكذلك الإنسان يثق بذاته أي يشعر بقدرته على فعل أمر ما ، يقول فرويد أن الثقة إيمان كامل بالقدرات وأنه قادر على صنع ما يريد !

ونختلف معه نحن المسلمين ، فالثقة عندنا هي الإيمان بالقدرات وأن ليس للإنسان حول ولا قوة إلا بربه وإحسان الظن بأن ما وهبه الله له يُمكّنُه من بلوغ ما يُيَسره اللهُ له .الثقة عندنا هي **الإيمان بأن الله وهبك قدرات** تحقق لك ما تسعى له بعد توفيق الله وإعانته.هي رؤية الإنسان إلى قدراته دون إفراط ومبالغة (فتتحول إلى كبر أو غرور)ولا تفريط وانتقاص فتتحول إلى (ذلة وضعف) **فثقة الإنسان بذاته لا تتعارض مع ثقته بربه بل هي مستمدة منها ومستندة عليها وقائمة بها**، هي توكل مع فعل سبب وحسن ظن مع عمل .

الثقة شعور بالقدرة مع امتلاكها لأن امتلاك القدرة دون الشعور بها (احتقار)، كمن يملك العضلات ولا يؤمن بقوته والشعور بالقدرة دون امتلاك حقيقي لها (اغترار) أما عدم القدرة وعدم الشعور بها فهو يدل على وعي الإنسان بما يملك ومالا يملك و الثقة ليست هذا ولا ذاك ، هي ليست غروراً مُخلاً ولا خضوعاً مُذلاً ليست ثقة العظمة والكبر والغرور ولا ثقة الحول والقدرة والاستغناء عن الله والعلوّ على الناس والاكتفاء بقدرة الذات والعجب بها .

يقول الله جل جلاله : ﴿وَيَوْمَ حُنَيْنٍ إِذْ أَعْجَبَتْكُمْ كَثْرَتُكُمْ فَلَمْ تُغْنِ عَنكُمْ شَيْئًا وَضَاقَتْ عَلَيْكُمُ الْأَرْضُ بِمَا رَحُبَتْ ثُمَّ وَلَّيْتُم مُّدْبِرِينَ﴾ فمتى ما التفت الإنسان عن الله لنفسه وحوله وقوته ذلّ وخاب وخسر ، يا حي يا قيوم برحمتك نستغيث أصلح لنا شأننا ولا تكِلنا إلى أنفسنا طرفة عين .

مصفوفة الثقة

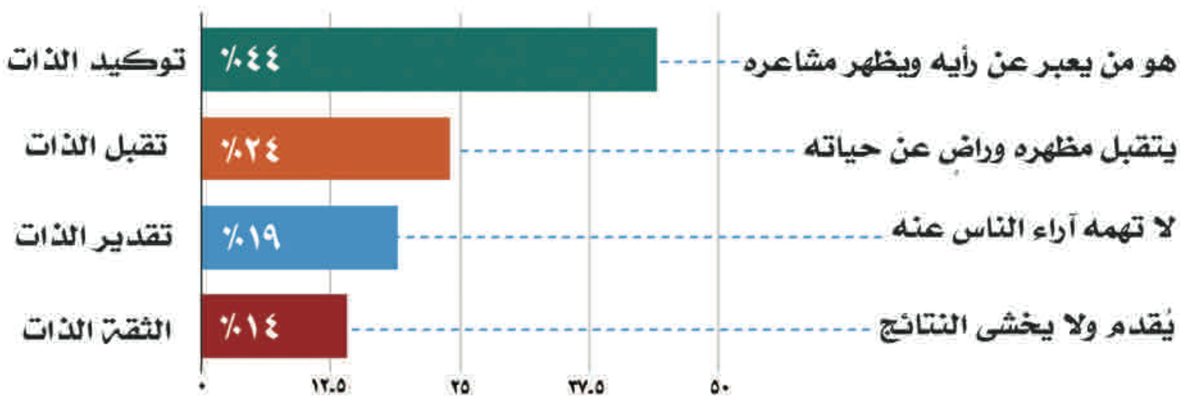


باختصار

- **توكيد الذات** متعلق بالتعبير عن الشعور .
- **تقبل الذات** متعلق بالرضا عن العيوب والمحاسن سواء في الشكل أو القدرات أو الإمكانات .
- **الثقة** متعلقة بامتلاك القدرة على الأداء والشعور بامتلاك تلك القدرة .
- **تقدير الذات** متعلق برأيك في ذاتك وأهميتها والقيمة التي يضعها الإنسان لنفسه.

والشخصية القوية هي التي تمتلك الحدّ اللازم من ذلك كله وتستخدمه باتزان في المواقف المختلفة ومع الأشخاص مهما كانت طبيعة المشاعر تجاههم . هي باختصار فنّ إدارة الانفعالات ، يقول النبي ﷺ (ليس الشّديد بالصرعة إنّما الشّديد الذي يملك نفسه عند الغضب) متفق عليه

وقد أجريتُ استطلاعاً للرأي شارك فيه (٧٠٨٣) من الجنسين عن تعريف الشخصية القوية من وجهة نظرهم فكانت النتيجة كالتالي :



ويظهر جلياً أن كثيراً من العينة ترى أن قوي الشخصية هو الذي يستطيع التعبير عن رأيه وإبداء مشاعره ، ولذلك يختزل الكثير من الناس قوة الشخصية في توكيد الذات وهذا فهم غير دقيق لها .

مزيداً من التفاصيل

إذاً لدينا تقبل الذات وتوكيد الذات وتقدير الذات وهي مفاهيم متداخلة مع الثقة وعاضدة لها ، وهناك مفاهيم أخرى مغايرة للثقة وتلبس لباس الثقة وليست منها ، كالغرور والكِبر والغلظة ، وبضدها تتمايز الأشياء فالثقة وسط بين طرفين وفضيلة بين رذيلتين ، هي وسط بين الغرور من جهة وبين احتقار الذات من جهة أخرى ، والغرور تضخيم للقدرات وادّعاء ما لا يملك و هو شعور بالقدرة مع عدم وجودها. بينما الثقة شعور بالقدرة مع وجودها فعلاً .

تقدير الذات ليس كِبراً ، فالكبر رد الحق واحتقار الآخرين ، بينما قوي الشخصية يَقبَلُ الحقَّ ويُنزِل الناسَ منازلها دون تضخيمٍ لهم ولا احتقار .

تقبل الذات ليست عُجباً ، فالمعجب بنفسه يشعر باكتفائه بما لديه وبكماله في ذاته ، بينما قوي الشخصية يعرف نقاط قوّته ويُدركُ مواضعَ نقصِه ، **لا يشعر بالكمال ولكنه يسعى له.**

العُجبُ نظرةُ كمالٍ للنفس فإن صَحِبَها تعالٍ على الآخرين فقد مُزِجَت بالكِبر يقول القرطبي - رحمه الله - : (إعجابُ المرء بنفسه هو **ملاحظته لها بعين الكمال** ، مع نسيان نعمة الله ، فإن احتقر غيره مع ذلك فهو الكِبرُ المذموم) .

وفي الطرف الآخر المعاكس لمعنى الكِبر والعُجب يبرز لدينا مفهوم :

احتقار الذات : وهو استصغار النفس وتقزيمها أمام الناس وتقديم الآخرين عليها واحتقار قدراتها وذمّها بما ليس فيها وتضخيم عيوبها (أنا ما أفهم ، أنا لا أعرف ، أنا ما أقدر ، أنا وأنا ، وكلُّ (أنا) تكون بمنزلة سوط يجلد بها ذاته) قوي الشخصية يُنزِلُ نفسَهُ منزلتها فلا يرفعها عجباً وتكبُّراً ، ولا يَنزِلُ بها ضعفاً و ضَعةً ، الكِبر تورّم وتظاهر ، واحتقار الذات تبرّم وتمارض ، أما الشخصية القوية فهي حقيقة بلا تفاخر **فالقوي ليس متكبراً ، ولكنه كبيرٌ بسلوكه وصفاته** ، الكِبرُ في حقيقته ، شجرةٌ بئيسةٌ تَنبتُ من بذور النقص في تربة التعويض وتسقى بماء الضعف في حوض التزييف. الكبر صوتٌ مرتفعٌ وجلجلةٌ وضجيجٌ ، يحاول أن يُخمِدَ من خلاله المتكبّر أنينَ النقصِ الذي يشعر به في نفسه - يقول الأحنف - رحمه الله - : (ما تكبر أحد إلا لذِلةٍ يجدُها في نفسه) ويقول ابن المعتز - رحمه الله - : لما عَرف أهل النقصِ حالهم استعانوا بالكِبر ليُعظّم صغيراً ويرفع حقيراً وليس بفاعل).

الكبر – أيها السادة – ليس ثقة مُفرِطَة ولكنه قناع يرتديه ضعيف الشخصية ليُخفِيَ نقصه فيدّعي ما لا يعلم ، ويهرف بما لا يعرف ، ويخوض فيما لا يحسن ، ويزعم أنه كل شيء ، ولا يسره أن يعترف بعجزه أو ضعفه أو جهله .

- ضعيف الشخصية يستر نقصه بلحاف العنف أو يحاول إخفاءه برداء اللطف .
- ضعيف الشخصية إما أن يُظهر ضعفه فيَقبَلُ ما يُقال عنه وفيه وله ، أو يحاول إخفاء ذلك الضعف فيرتدي قناع الكبر في التعامل ، والعنف في الرد ، والغلظة في القول ، فيرفض ما يقال فيه ولا يقبل ما يقال له ، الكبر وضعف الشخصية وجهان لعملة واحدة .

حقيقة

إذا كانت الشخصية القوية ليست كبراً وتعالياً وغطرسة ، فهي أيضاً ليست تواضعاً مذلاً ولا حياءً مربكاً ولا تسامحاً ظاهرياً ، يسكت عن الخطأ تسامحاً (جبان) ولا يطالب بحقه خجلاً (جبان) ويقدم الآخرين عليه بداعي التواضع والإيثار (جبان) يسمونها بغير اسمها وما هو إلا الخوف والجبن . يقول ابن القيم رحمه الله (للتواضع حد إذا تجاوزه كان ذلاً ومهانة ومن قصر عنه انحرف إلى الكبر والفخر) **إن زاد كان ذلاً وإن نقص كان كبراً .**

هناك فرق بين اللين والتواضع وحسن الخلق والحياء وبين الإذعان والخضوع والضعف والخجل ففرق بين الإيثار وحرمان النفس فالإيثار سلوك إرادي ورغبة داخلية في أن تعطي وأنت قادر على الرفض والمنع ، وفرق بين التواضع والخضوع ، فالتواضع سلوكٌ إرادي تتنازل بسببه وأنت قادرٌ على أن تقول (لا) وتلين وأنت قادر على أن تكون صلباً لستَ مجبراً أو خائفاً أو مضطراً .

جميل

فرق بين الحياء والخجل ، فالحياء سلوك إرادي يحثك على فعل المليح وترك القبيح ويمنعك من التقصير في الحق والخير والفضيلة. وهو سلوك إرادي باختيارك ، تطمئن إليه نفسك وتسعد به ، لا يفوّت عليك مصلحةً ، ولا يضيّع لك حقاً ، ولا يجعلك مذعناً للناس ولا راضياً بباطل (الحياء شعبة من الإيمان) .

أما الخجل فهو سلوك لا إرادي تضطرب النفس قبله ، وتتألم أثناءه وتندم بعده ، يُجبر صاحبُه عليه ولو خُيِّر لما اختاره ، وهذا قمة ضعف الشخصية ، أعطاه وهو لا يريد ويقول استحييت منه (جبان) أطال عليه في الحديث حتى فوتَّ عليه موعداً ويقول استحييت أن أقطع كلامه (جبان) وافق له وهو لا يرغب ، ويقول حياءً فعلت ذلك (جبان) أعطاه حياءً منه (جبان) تصّدق من ماله بنيّة رفعِ الحرج (جبان) وفرق بين الحياء والخجل .

سُئِلت اللجنة الدائمة للإفتاء عن رجلٍ تبرّع لمشروعٍ خيري خوفاً وخجلاً من رئيسه في العمل ويقول : لو تُرِك المجالُ لي لما تبرعت بنصف قرش ! فهل لي ثوابٌ كاملٌ على تبرّعي هذا ؟

فأجابت اللجنة : إن كان الأمر كما ذكرت ، فأنت لا تؤجر على هذا المبلغ ؛ لأنك لم تقصد به وجه الله عز وجل وإنما قدمته لوجه صاحبك (إنما الأعمال بالنيات) انتهت الفتوى ولم ينته المغزى.

إن ضعف الشخصية يأتي أحياناً بلباس التواضع والحياء فاحذر منه ويتخفى أحياناً تحت درع الكبر والتسلط فابتعد عنه **ويبقى الطعام السام ضاراً ولو قُدِّم في إناء فاخر** .

حقيقة

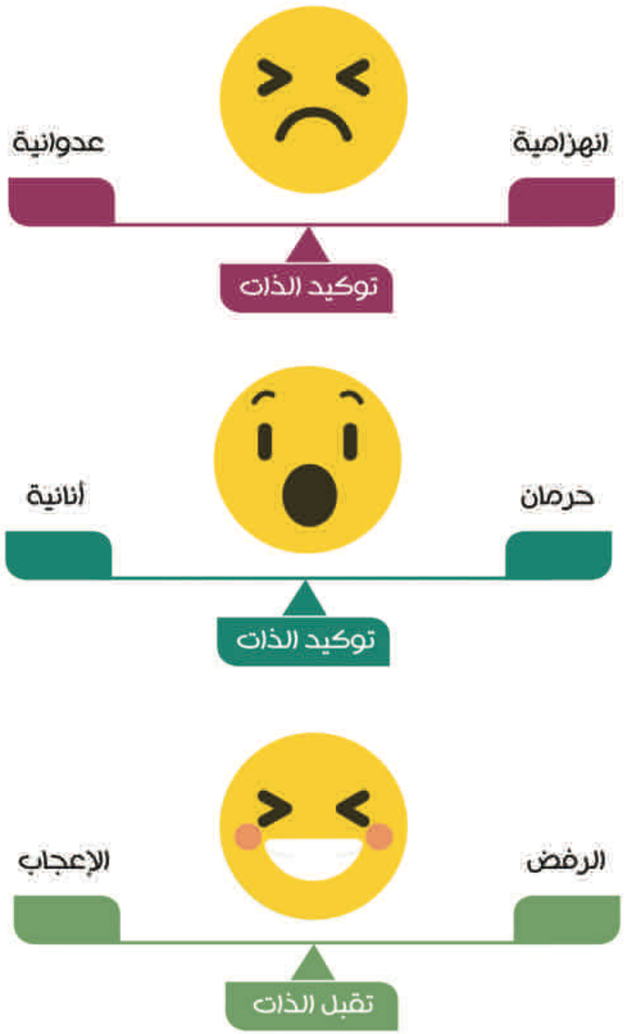


أيها المبارك

بين الحياء والخجل شعرة ، وبين المسير والزلل عثرة ، فانظر خلف نيتك وأمام مقصدك ، ولا تخدع نفسك فأنت الخادع والمخدوع .

مفاهيم في الميزان

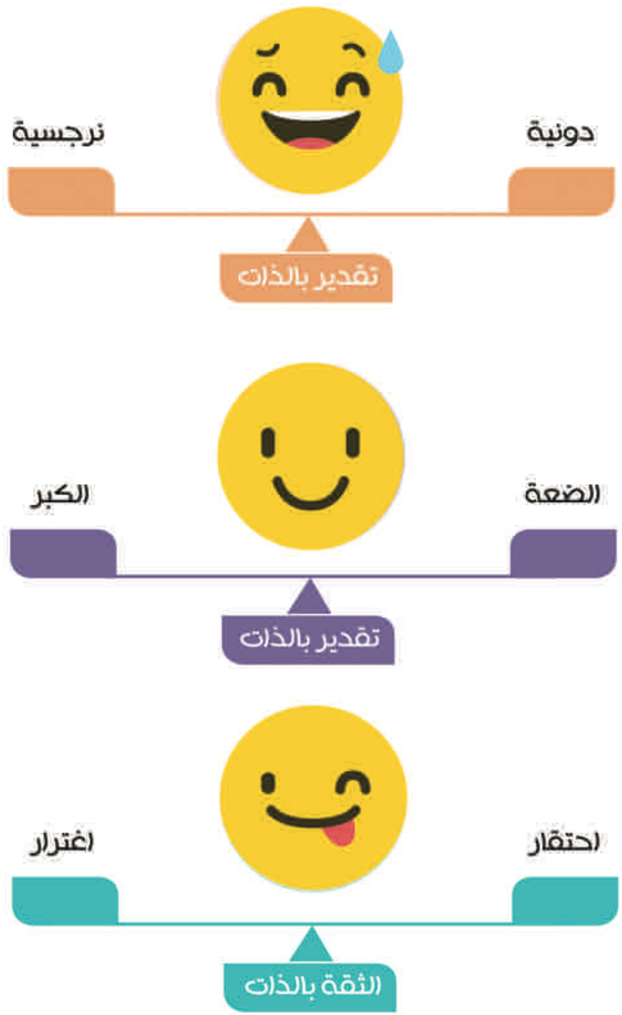
هي وسط بين



مفاهيم في الميزان

هي وسط بين

خلاصة



الفرق بين المهزوز والقوي



- المهزوز : يقدم الآخرين على نفسه ويجعل لآرائهم ورغباتهم الأولوية.
- القوي : يتمثل حديث النبي ﷺ « أن تحب لأخيك ما تحب لنفسك » فينفع نفسه ولا ينسى غيره ويلبي احتياجاته ويقدر احتياجات غيره ما استطاع إلى ذلك سبيلاً .
- المهزوز : يخشى النقد ويتحسس من رأي الآخرين فيه.
- القوي : يتقبله بلا حساسية ويقبله بلا تبلد إحساس ، يستفيد منه ويستأنس به .
- المهزوز : لا يعجبه شكله أو صوته أو طوله أو بشرته ويقارن أسوأ ما فيه بأحسن ما في غيره .
- القوي : يتقّبل ذاته ، ويرضى عن حياته ، يعتني بمظهره بلا مبالغة ، ويؤمن بأن قيمة الإنسان بإيمانه وخُلُقِه لا بشكله وخَلْقِه.
- المهزوز : متشائمٌ من مستقبله ، متألمٌ لماضيه ، سلبيٌ في حاضره ، يسيء الظن بغيره ، ويفرح بعثرتهم ويتمنى فشلهم ، يفرح بالزلة ويبحث عن العثرة .
- القوي : واثقٌ بربه ، متفائلٌ بغَدِه ، متعلمٌ من ماضيه ، منجزٌ في حاضره ، يُحسِنُ الظنَّ بمن حوله ، يعذرهم ولا يحسدهم ، ويفرح بنجاحهم؛ لأنه يؤمن بأن النجاح متاح ، والخطأ في حق البشر مباح، والميدان فسيح يتسع الجميع.
- المهزوز : طموحه صغيرٌ ، ونفسه في المعالي قصيرٌ ، وأهدافه حبيسة عقله ، لا ذنب لها سوى أنها كاذبة.
- القوي : أهدافه واضحةٌ ، وطموحه عاليةٌ ؛ لأنه حين وثق بقدرته على المسير استعان بربه وجَدَّ في الطلب وسار وهو يردد :

وليس على الإنسان إنجاح سعيه ** ولكن عليه أن يُجِّدَ المساعيا



- المهزوز : إما أن يبالغ في ذكر محاسنه ، أو يَهضم ذاته ويُقزِّم نفسه ومنجزاته .
- القوي : يفرح ويفخر بمنجزاته ، يأنس بالثناء ولا يبحث عنه ، ولا يُضخم عمله ولا يُكثر الحديث عن نفسه.
- المهزوز : يكذب ويكبت ، يتصنع ويخدع ، يخلف الوعد والموعد.

القوي : صادق صريح وعفوي مريح ، يَقبَلُ إذا رغب ، ويُصرِّح إذا غضب ، ويعترض بأدب ، تجده ملتزماً بوعده متحكماً في وقته .

- المهزوز : يتجنب التفاعل مع الناس ، والتواصل البصري وينهي الحديث بسرعة.
- القوي : يتفاعل مع الآخرين ، يصافح بثبات ، يبتسم في الوجه وينظر في العين.
- المهزوز : في جسده انكفاء وفي أكتافه انحناء ، لا يُقبل عليك بوجهه وتشعر بالتوتر في جسده.
- القوي : جسده مستقيم ورأسه مرفوع وحركته مرنة وتحركاته منسجمة.
- المهزوز : يبرر لأخطائه ، يجامل في أرائه ، يتهرب من المواجهة ، يوافق بلا رغبة وينافق من الرهبة ، يدّعي المعرفة ولا يعترف بالجهل.
- القوي : يعذر ويعتذر ، يبدي ويعترض ، يشكر ويختار ، و يعترف ويناقش ، ويندهش ويتساءل ، ويقول لا أعلم لما لا يعلم.
- المهزوز : بسرعة يُحرج ، وبسهولة يُجرح ، يتحسس من النقد ، ويتضايق منه ، يتجرّعُه بغصَّة أو يرفضه بشدة .
- القوي: لا تهزّه النظرة ، ويتقبل المزحة ، يتضايق من النقد ؛ لأنه بشر ، ولكنه لا يبالغ في تحليله ولا يتكلف في تسويغه.
- المهزوز : يتضايق إذا مُدِحَ عنده أحدٌ ، وربما قَدَحَ في الممدوح أو استنقص شخصه أو عمله ليُنفِّسَ عن حسده.
- القوي: يشارك بالمدح بما يعرف عنه وتتحفز نفسه للمنافسة والمسابقة ، ويصدق فيهما قول الشاعر :

وما عَبّرَ الإنسانُ عن فضل نفسه ** بمثل اعتقاد الفضلِ في كل فاضل
وليس من الإنصاف أن يرمي الفتى ** قذى النقص عنه بانتقاص الأفاضل

- المهزوز : عندما يُطلبُ منه أن يُلقي كلمة أو يُجري مقابلة أو يُناقش رئيسه ، فإن مشاعر الخوف تمنعه ومساويء الظنون تحذره ، فيكون الفرار هو القرار ، لأنه عندما يُحرج يفكر بقدميه لا بعقله.
- والقوي : عندما يُطلب منه مِثل ذلك فإن مشاعرَ الخوف تدفعه وحسن ظنه بربه يرفعه فيُقدِم رغم خوفه لأنه عندما يُحْرَج يفكر بعزمه ويربى بنفسه ، ولسان حاله يقول مصابٌ معذور خيرٌ من ناجٍ فرور.فليس معنى القوة ألا تخاف شيئاً ولكن أنْ تُقدِم رغم شعورك بالخوف.



- **المهزوز :** شعاره (ألعب في المضمون) لذا تجده في الجمهور لا في المنصة ، في المدرجات لا في الملعب ، في غرفة المراقبة لا في ميدان المعركة، يرفض أن يلقيَ خطاباً أو يرأسَ اجتماعاً أو يَحضُر لقاءً أو يطلب ترقية .فلسفته في الحياة (الموافقة في العلن ثم التذمّر في الخفاء) لا يُواجه ولا يُطالِب ولا يُعارِض ، عباراته الدارجة على لسانه (نعم - أبشر - يمكن - ربما - احتمال - كما تريد) كلمات فيها تبعيّة لا تقبل الاستقلال ، وضبابيّة لا تعرف الحسم ، وعلى صدره عُلِّقت لوحةٌ كُتِبَ عليها (ضحية).

- **أما القوي** فيقول : (أنا لست ضحية تحتاج إلى عطف ، ولا مشكلة تبحث عن حل ، بل أنا جوهرة تحتاج إلى محل ، وسأبحث في الفرص من حولي عن مكان ألمع فيه) وشعاره (البحر الهادىء لا يجعلني رباناً ماهراً) فمرحباً بالتحديات.

هذه بعضُ الفروق بين المهزوز والقوي ، تأمّل فيها ؛ لتنظر إلى أي الفريقين تميل أحياناً فإن كنت من المهزوزين فاثبت على قدم ، وإن كنت من الأقوياء فتقدم بثبات ، وليس لنا معين إلا رب العالمين .

أسباب اهتزاز الشخصية

يولد الطفل ولديه من قوة الشخصية ما يشعره بالقدرة على فعل كل شيء ،تجده إذا أراد شيئاً عبر عنه إذا غضب ، إذا فرح ، إذا ضجر ، فهو لا يكبت ولا يسكت ، بل يُعبّر ويتكلم ولكن بلغته وهي إما البكاء أو عبارات مُكسَّرة تخرج من قلب واثق لم تُكَسِّره طبيعة الحياة بعد ،تجد لديه توكيداً للذات ، وتجد عنده تقبلاً لها ، فهو أجمل واحد ، وأحسن واحد ، وأقوى واحد ، تجده يريد أي شيء لأنه يشعر أنه شيء ، و يستحق كل شيء ، ولأنه يشعر أنه يستحق فهو يطلب ، فإن تجاهلنا أصرّ وإن ماطلنا ألحّ .



يعيش بعفوية يُجرب ويغامر يندهش ويتساءل ينطلق على سليقته ، لا يتصنع ولا يتقنّع يبادر ويشارك ، يحاول وينافس ، فإذا فاز طارت روحه فرحاً ، وإذا انهزم ثارت همته غضباً ، فيكرر المحاولة حتى ينتصر ، ما أجملها من شخصية بيضاء نقية تستمر معه حتى تُغَيّر لونها طبيعة الحياة وأصباغ فرشاة التربية .

ادخل على طلاب الروضة والصفوف الأولية من المرحلة الابتدائية واطلب أحداً منهم ليشارك في النشاط أو الإذاعة وانظر كيف يخترقون أذنك بأصواتهم المرتفعة وربما عينك بأصابعهم المرفوعة. ثقةً وحماسةً ومبادرةً ورغبةً ، ثم افعل ذلك مع طلاب المتوسطة ولاحظ الفرق في الدافعية والثقة ،لا شك أن الأيادي قليلة والمبادرات شحيحة.

ثم انتقل إلى طلاب الثانوية لتجد أن المشاركة شبه منعدمة ولا تُرفع الأيادي إلا برشوة من الدرجات أو وعيدٍ من الحُسومات ، سبحان الله أو ليسوا قبل سنوات يطيرون فرحاً فما بالهم اليوم بلا أجنحة ؟! إنها البيئة المحيطة و التربية الملازمة .

لا يسمح له بأن يقول ما يريد وأن يُعبّر عما يريد ، حتى على مستوى المشاعر ، تجد الضيف يسأله من تحب جدك أم جدتك؟ فيرمقه والده بنظرة ثم يقول نيابة عنه يحبهم جميعاً - سبحان الله - حتى المشاعر والتي لا يمكن أن تكون متساوية لا يسمح له بإبدائها .



أيها المبارك

شجّعه أن يكون صريحاً وعلّمه أن يقول الصدق وأن محبته لأحدهما أكثر لا يعني كرهه للآخر ، وأن من الطبعي أن يكون للإنسان أحد يفضله ويحبه وليس عيبًا أن يصرّح بذلك (يا رسول الله أي الناس أحب ؟ قال : عائشة) خرجت كالطلقة فلم يتردد ولم يُجامل ولم يتهرب عليه الصلاة والسلام فلماذا نكبت مشاعر أبنائنا ولا نسمح لهم أن يقولوا ما يريدون ؟ ونلقن الابن من القول ما يَجب لا ما يُحب .

فيتعلم فن المراوغة والتعبير لا فنون المصارحة والتعبير ولعل قارئاً يقول : كلام جميل ولكن إن علمناه التعبير سيحرجنا وسيقول ما لا يقال. نعم ، ربما و لكن ليس حل هذا أن نسكته ونمنعه ونقمعه ، بل أن نعلّمه الأدب في التعبير والأسلوب الأمثل في الحديث ، وأن نربيه على ثقافة احترام الخصوصية وأن نخبره بالذي يقال كيف يقال ، ومتى يقال وأين يقال ، وعند من يقال .

كلام مقنع

أبناؤك بناؤك فإن حاولت إسكاتهم ومنعتهم التعبير عن رأيهم وحقهم ومشاعرهم فقد ثلمت ثُلمةً في جدار شخصياتهم.

شرب النبي ﷺ من قدح وعن يمينه غلام صغيروالأشياخ عن يساره وفيهم خالد بن الوليد سيف الله وسيد من سادات قريش والمسلمين فقال له النبي ﷺ أتأذن لي أن أعطيه الأشياخ ؟، فرفض وقال : لا والله لا أُوثر بنصيبي منك أحداً يا رسول الله ، فأعطاه إياه» رواه مسلم . هل نقوى على ذلك ؟ وهل يُقبل منا ذلك ؟

لسنا أكثر كرماً ولا ذوقاً ولا خُلقاً ولا تربية من النبي – صلى الله عليه وسلم – حين فعلها ، ولن يزورك ضيف أكرم من خالد – رضي الله عنه – فاحترم ابنك لوحدكما يحترمك أمام الناس ، عامله باحترام وعلّمه الاحترام ، اتركه يتحدث ويعبر، وليكن دورك إذا أخطأ التوجيه و التصحيح لا التوبيخ والصريخ ، لا تضحك من شكله ، أو تنفر من رائحته ، أو تبالغ في تحسين مظهره ، لا تقارنه بأحد في طوله وقوته وذكائه ودراسته (اقبله كما هو وحاول تحسينه) هذه هي وصفة قوة الشخصية في التربية فإذا رفضته أنت فمن ذا سيقبله ؟! وإذا تركته أنت فمن ذا سيسنده ؟!



لا تُكثر عليه من القيود دعه يُجرب بالقدر الذي لا يضرّه ، دعيها تختار ملابسها واذكري الأسباب لها إن فرضتي عليها شيئاً ، فمن حقها أن تختار وأن ترفض وأن تقرر في حدود مالا يضر فعله ، كالملابس وكمية الأكل وطريقة المذاكرة ومكان الجلوس وغير ذلك.

صحيح إذا قويت شخصيتهم صعبت تربيتهم ولكن إذا اهتزت شخصيتهم صعبت حياتهم

حقيقة

ومن الأسباب :

التثبيط والسخرية والنقد: يُولد الطفل ولديه قوة في شخصيته وتقدير لذاته ، ثم تبدأ عملية التطعيم والتلقيح عن طريق التشجيع والتوجيه ضد فيروسات السخرية والفشل والتثبيط والنقد اللاذع الذي يتلقاه ممن يحيطون به وكلما قل التلقيح أو قوي الفيروس زادت نسبة أمراض نقص الشخصية في الجسد.

(يا غبي يا أحول يا أبو عيون يا أبو خشم يا أبو رأس يا أم ركبة سودا يا أم كرشه و يا أم كشَّه)

كلمات كالسهام تخرق قلب سامعها ، **كلمات تتحول إلى لكمات مؤلمة ثم إلى كدمات دائمة** . إن نقد شكل الطفل أو لونه أو لباسه أو أسنانه، يتحول من مجرد كلمات عابرة إلى حقائق تعيش معه، **يكفي الطفل أن تهتز ثقته إذا لم نمدحه فكيف إذا سخرنا منه** ؟! فلا تبخل عليه بالتشجيع ليتجدد فيه النشاط ولا تكثر عليه التثريب فيجثم عليه الإحباط.وقد ذكرت إحدى الدراسات الفرنسية : (أن الناس تتذكر مواقف التوبيخ أربع أضعاف مواقف الثناء) **فاكتب في قلوب أبنائك ما تحب أن تراه في شخصياتهم.**

ومن أسباب اهتزاز الشخصية :

الدلال الزائد للطفل: فتُسهّل له الأمور وتُمهّد له الطرق ، حتى إذا خرج إلى الحياة الحقيقية حيث لا وجود للمساندة ولا شيء سوى الجدية انصدم بحياة لم يعشها واصطدم بعقبات لم يعتد عليها.

ومن الأسباب :

الثناء الزائف: فالمبالغة في الثناء على كل صغيرة وكبيرة تفقد التّحفيز قيمته وتمحو أثره وتوحي بعدم مصداقية المادح وتقلل ثقة الممدوح في ذاته ؛ لأنه يشعر أنه ضعيف لدرجة أننا نفرح بأي شيء يعمله ولو كان بسيطاً ، فالتوسط في الإطراء مطلوب والتنوع في عبارات الثّناء محبوب وكن مادحاً ولا تكن مدّاحاً.

ومن الأسباب :

طلب الكمال والرغبة في أن نكون دائماً (الأفضل والأسرع والأجمل والأقوى والأذكى). يجعلنا نقلق ونتردد ونضعف ونتهيّب قبل أي عمل ، ونتحسس ونتذمر ونسوّغ بعد كل عمل.

ومن الأسباب المؤثرة في قوة الشخصية : (أسردها بلا تفصيل)

- تجارب الفشل السابقة والخوف من تكرارها .
- شدة العقاب .
- لوم الذات واحتقارها.
- انعدام الحب.
- الأفكار السلبية عن الذات والناس والحياة بشكل عام.
- التربية الصارمة.
- الجهل وعدم اكتساب المعارف والمهارات.
- الانعزال عن الجماعة.

وغير ذلك من الأسباب المباشرة وغير المباشرة لاهتزاز الشخصية بعضها سنتكلم عنه بتفصيل في محور الحلول وكثير منها ستجده مفصلاً في الباب الأخير بإذن الله...







الباب الثاني

العلاج والحلول

شخصية الإنسان بمكوناتها (توكيد الذات وتقبل الذات والثقة بالذات وتقدير الذات) **تتأثر بتأثر :**



قد يكون الإنسان قوي الشخصية ولكنه في موقف ما كالإلقاء أو المقابلة الشخصية أو مناقشة مسؤول يضعف وهنا نقول أن ضعفه ليس ضعفاً لشخصيته ولكنه ضعف مؤقت تسببت فيه رهبة الموقف أو الشخص المقابل أو العمل ، **لذا من المتوقع والطبعي اهتزاز الشخصية في بعض المواقف** ويبقى الحكم على قوتها أو ضعفها مبني على غالب حال الشخصية فإن كثر اهتزازها مالت لكونها ضعيفة وإن قل اهتزازها مالت لكونها متزنة .



- الشخصية الموقفية

من طبيعة الشخصية أنها تقوى في مواضع وتهتز في مواضع أخرى فكل مكوّن فيها يقوى ويضعف فهناك ثقة موقفية تهتز فيها ثقتنا في مواقف معينه وهناك توكيد ذات موقفي حيث يرتفع عند أناس وفي مواضيع معينة وينخفض أمام أناس وفي مواضيع معينة .
فإن كان التوكيد وعدم التوكيد اختيارياً فهذا من الحكمة ومهارة في إدارة المشاعر والصراع .



وإن كان غير اختياري فلابد من حصر مواقف ومواضيع الضعف والعمل على إصلاحها والتدرب على مواجهتها .
وهناك أيضا تقدير ذات عام يتصف به الإنسان القوي وهناك تقدير ذات موقفي يرتفع وينخفض بناءً على الأشخاص والمواقف التي نواجهها .

وهناك تقبل كامل للذات يتصف به قوي الشخصية ، وهناك تقبل جزئي للذات يتقبل صوته ووجه ولكنه يخجل من قصر قامته فصوره ومقاطعه الصوتية يتقبلها ولكنه يخجل من كل ما يظهر قصر قامته ، وأحياناً يتقبل شكله ولا يتقبل صوته وأحياناً يتقبل شكله ولا يتقبل عرقه وأصله وهكذا .

وهناك تقبل للذات موقفي يزداد بحضور أناس وينخفض بحضور آخرين وغير ذلك من تقلّبات الحالة الشعورية للإنسان .
وتبقى الشخصية القوية متزنة في ثقتها وتقبلها وتوكيدها وتقديرها وإن اهتزت في بعض المواقف وعند بعض الأشخاص وفي بعض المواضيع ولكن يبقى الحكم على الشخصية بالأغلب والأكثر حدوثاً في حياة كل إنسان .

ملحوظة

وبناءً على ذلك سيكون طرحنا لرفع مستوى قوة الشخصية مبنياً على بعض المفاهيم والأفكار والمهارات التي تزيد من مستوى قوة شخصيتك من جهة وتعينك على التصرف والتحكم في مشاعرك عند اهتزازها الموقفي من جهة أخرى وسيكون من الحلول ما هو عميق دائم ، أو سطحي مؤقت ، ووسائل أساسية وأخرى مساندة وثالثة مؤقتة .

ولا حول ولا قوة لنا إلا بالله فلا تكلنا اللهم إلى أنفسنا طرفة عين

الحلول العميقة والمؤثرة في رفع مستوى الشخصية

أولاً : حسن الظن بالله



ما عرفه أحد حق المعرفة إلا أحبَّه ، وما قدره أحدٌ حق قدره إلا هابه ووثق به ، واتكل عليه ، واكتفى به . يقول ابن القيم – رحمه الله – : (كل من كان بالله وصفاته أعلم وأعرف كان توكلّه أصح وأقوى).

ولا توكّل دون حسن ظن بالله ، نخشى النتائج والمستقبل هو من يصنعه ، نحذر العواقب والقدر هو من يدبره ، نخاف البشر والأرض جميعاً قبضته ، نقلق على الرزق والخير كله بيده .

أخاف ما أنجح (أحسن الظن بربك) أخاف يرفضون طلبي (أحسن الظن بربك) أخشى من الإلقاء (أحسن الظن بربك) أخاف أُطرد من العمل (أحسن الظن بربك) أخاف أرسب في الاختبار (أحسن الظن بربك) أخاف أُحرج عند الحديث (أحسن الظن بربك) أخاف أرتبك عند المقابلة (أحسن الظن بربك) .

يقول الحق سبحانه : ﴿وَذَلِكُمْ ظَنُّكُمُ الَّذِي ظَنَنْتُمْ بِرَبِّكُمْ أَرْدَاكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ مِنَ الْخَاسِرِينَ﴾ . يقول الحسن البصري – رحمه الله – : (إنما عَمِلَ الناسُ على قدر ظنونهم بربهم، فأما المؤمن فأحسن بالله الظن ، فأحسن العمل ؛ وأما الكافر والمنافق ، فأساء الظن فأساء العمل).

من ظن أن الله سيوفقه سيعمل ويجتهد ومن ظن أنه لن يُوّفق فلن يُقدم على العمل .وفي مسند أحمد من حديث أنس قال : قال ﷺ : «والله لا يقضي اللهُ للمؤمن قضاء إلا كان خيراً له وليس ذلك إلا للمؤمن » ، وأنت مؤمن فأحسن الظن بربٍ استثناك واختصك ، فالإنسان يشعر بالاطمئنان إذا كان عنده أب ، فكيف إذا كان له رب ؟!

أحسن الظن برب لم يـزل *** دائم الإحسان براً لم يمـل
وإذا لم تحسن الظــن بـــه*** فبمن تحسن إذ خطب نزل
وإذا لم ترجُه فمن يُرتجـــى *** وإذا لم تسأله فمن ذا تسـل

أحسن الظن بربك لتُقبِل وتتقدم ، لتشجع ولا تجبن ، لتقرر ولا تتردد ، يقول أحد السلف : (الجبن غريزة يدفعها سوء الظن بالله والشجاعة غريزة يبعثها حسن الظن به). فاستعن بالله ولا تعجز ، وتوكل عليه ولا تقلق ، وأحسن الظن به ولا تتردد، فإذا فعلت فإني أضمن لك شعوراً بالقوة لا تزلزله المواقف والصدمات. في كل أمر تقدم عليه افعل الأسباب ثم أحسن الظن بربك وتوقع أفضل الاحتمالات.



وإني لأدعو الله حتى كأنني *** أرى بجميل الظن ما الله صانع

فإن حصلت على ما تريد فاحمد الله واطلبه المزيد وإن لم تحصل عليه فاعلم ثم اعلم ثم اعلم أن الله يعلم وأنت لا تعلم ، وأن الله أعلم ، وأن الله أحكم ، وأن الله أرحم، وأنه اختار لك الأفضل والأحسن
﴿فَعَسَى أَن تَكْرَهُواْ شَيْئًا وَيَجْعَلَ اللهُ فِيهِ خَيْرًا كَثِيرًا﴾ ﴿ لَا تَحْسَبُوهُ شَرًّا لَّكُم بَلْ هُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ ﴾

هو أرحم مني عليّ ، وأعلم مني بي ، فاطمئن يا قلبي

إن القلق من نتائج الأمور يهزّ الشخصية ، وحسن الظن بالله يمنحك الأمل لتبدأ، والقوة لتعمل ، والعزم لتُكمل والرضا لتطمئن ، فأحسن الظن بربك .

واسأل نفسك :

من هو الله في نظرك ؟ أليس هو اللطيف الخبير الرحيم العليم القادر القوي المانع المعطي سبحانه ؟! أو تؤمن بذلك حقاً ؟! أيقلق من يؤمن بأن رزقه بيد الكريم العادل ؟ أيخاف من يؤمن أن مستقبله بيد الرحيم القادر ؟ أيهاب من أحد من وثق بالواحد الأحد ؟

يقول الله عز وجل في الحديث القدسي ((أنا عند ظن عبدي بي)) رواه البخاري

يعلق ابن حجر – رحمه الله – على الحديث قائلاً : (أي قادر على أن أعمل به ما ظن أني عامل به) فأحسن الظن بربك وسلّمه أمرك ، وثق به وتوكل عليه .

يقول جل جلاله ﴿فَمَا ظَنُّكُمْ بِرَبِّ الْعَالَمِينَ﴾ يقول ابن مسعود – رضي الله عنه – (قسماً بالله ما ظن أحدٌ بالله ظناً إلا أعطاه الله ما يظن ، وذلك لأن الفضل كله بيده) .

إذا تقدمت لمقابلة شخصية فأحسن الظن بربك ، لأن رزقك بيده، إذا أقدمت على أمرٍ ما فلا يهمك رأي الناس فيك فهم لا يملكون لك بل لا يملكون لأنفسهم شيئاً فلمَ تهاب مواجهتهم وتخشى نقدهم ؟

والله وبالله وتالله أنني قرأت الكثير عن قوة الشخصية من كتب وبحوث ودراسات واستقبلت الكثير من الحالات والاستشارات وحضرت لها وحاضرت فيها فلم أجد علاجاً أدوم نفعاً ولا أعمق أثراً كحسن الظن بالله ؛

لأن السبب الرئيس وراء اهتزاز الشخصية هو الخوف من النتيجة ومن الرفض أو الفقد أي أن يرفضنا الناس أو أن نفقد شيئاً ، ومن أحسن الظن بربه رضي بقضائه وقدره واطمأن له واعتمد عليه واستعان به .

يقول ابن القيم –رحمه الله –: (من ملأ قلبه من الرضا بالقدر ملأ الله صدره غنىً وأمناً و قناعة) غنى لا يحتاج فيه إلى أحد ، وأمناً لا يخاف به من أحد ، و قناعة ترضيه بما قسم له الواحد الأحد .

يجري القضاء وفيه الخير نافلة *** لمؤمن واثقٍ بالله لا لاهـي
إن جاءه فرحٌ أو نابـــه تَرحٌ *** في الحالتين يقول الحمدُ لله

(ابن ناصر الدين الدمشقي)

يقول عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - (وهذا القول غير كثيراً من مجريات حياتي) يقول : (والله لا أبالي أأصبحت على ما أحب أو على ما أكره - لماذا يا عمر ؟ - قال : لأني لا أدري الخير فيما أحب أو فيما أكره !) توكلٌ يملأ القلب وحسن ظنٍ ينير الدرب ، يمشي على الأرض وروحه في السماء .

فإن كنت لا تدري أين يكون الخير لك فأحسن الظن وثق بربك وسلّمه أمرك . إن الخوف من النتيجة وتوقع الأسوأ في مآلات الأمور هو لبّ اهتزاز الشخصية ،عندما نضمن الأمر ونتأكد من النتيجة يزداد شعورنا بالقوة والثقة والشجاعة ، سبحان الله أو ليست النتائج بيد الله ؟ فأين حسن الظن به والتوكل عليه ؟!



يقول الحسن البصري - رحمه الله - : (إن قوماً قالوا نحسن الظن بالله كذبوا ، لو أحسنوا الظن لأحسنوا العمل) لأن من يتوقع الخير سيعمل ويبدأ ويُقدم ويجتهد.

موقف

تأملت في مدينة الألعاب ركوب الناسِ في قطار الموت ، وكيف يتسابقون إليه ، رغم خطورته ورغم مشاعر الخوف والهلع التي تظهر عليهم في أثناء سيره ، ثم تأملّت مشاعر الفرح والنشوة بعد انتهائه فأدركت حقيقة الأمر.

فالناس تركب القطار رغم خوفها ؛ **لأنها تثق بالنتيجة** ، تثق بسلامة الوصول وإجراءات السلامة ، تثق بالشركة المصنعة ، ولأنها تثق بذلك كله **فإن مشاعرها تتحول من مشاعر خوف إلى مشاعر إثارة و تحدي.**

وآهٍ لو وثقنا بالله قبل أي عمل نهابه كما نثق بالقطار والشركة المصنعة لتحولت حياتنا إلى حياة مليئة بالإثارة والتحدي لا تنتهي نشوتها، والله المستعان.

حقيقة

قال ابن القيم رحمه الله : (من سره أن يكون أقوى الناس فليتوكل على الله)

تأمل في نظرتك لنظرة الله لك :

تأمل في نفسك و مشاعرك عندما تنام عن صلاة أو تقترف ذنباً ، وبين مشاعرك تجاه نفسك عندما تطيع الله وتتقرب إليه بالنوافل.
إن نظرة الإنسان لنظرة الله له تؤثر في قوته وضعفه وأمنه وخوفه ، لأن كل شيء تريده هو من عند الله و ما عند الله يطلب برضاه ، ولا مقياس لمدى رضا الله عنك أو عدمه ولكنه الرجاء في فضله ورحمته وكرمه بفعل الواجبات واجتناب المنكرات . يقول الله عز وجل في الحديث القدسي (و ما تقرب إليّ عبدي بشيء أَحَبُّ إليّ مما افترضته عليه). ففعل الواجبات يقربك من الله ..
ثم قال جل وعلا : (وما زال عبدي يتقرب إليّ بالنوافل حتى أحبه).
وهذه وسائل لزيادة القرب منه جل وعلا ، فكلما زاد فيها العبد زاد رجاؤه بالله وطمعه في مرضاته وزادت قوته واطمأن قلبه.
و والله أن من أكثر أسباب هزّ الشخصية هي أن تعصي الله سراً ثم تتظاهر بالصلاح ، فذنوب الخلوات تحط من تقدير الذات فمن تظاهر بفعل المليح وترك القبيح وكان أمام الناس قديس وفي الخلوات من اتباع إبليس ، فهو بلا شك لن يشعر بالقوة ، كيف يثق بنفسٍ كاذبةٍ متظاهرةٍ فاشلةٍ ، نعم فاشلة ! لأن النجاح الحقيقي فيما خفي عن الناس لا فيما ظهر لهم فقط، فكيف تحترم الناس وتستتر ولا تحترم نفسك وترتدع، يقول الماوردي – رحمه الله – : (من عمل في السر عملاً يستحي منه في العلن فليس لنفسه عنده قدر). ليس لها قدر لأنه لو قدّرها لاستحى منها يقول ابن المبارك – رحمه الله – :

رأيت الذنوبَ تميت القلوبَ *** وقد يُورث الذلَّ إدمـــــانُها

وليس هذا في الذنوب فقط ، بل في كل سلوك غير جيد تفعله في الخفاء وتدّعي خلافه في العلن ، سيهّز شخصيتك ، ويهز ثقتك حتى فيمن حولك يقول المتنبي :

إذا ساء فعل المرء ساءت ظنونه *** وصدّق ما يعتاده من توهُّـــــم

وليست هذه دعوة لترك التستر عن الناس ، ولكن لترك الذنوب والأخطاء والتجاوزات وبياناً لأثرها على اتزانك النفسي.وتذكر دائماً عظيم من عصيت لا صغير ما فعلت ، وعلى النقيض لا تيأس فمهما كان ذنبك كبير فباب التوبة أوسع ورحمة ربك أكبر.

أنا مذنب أنا مخطيء أنا عاصي *** هو غافرٌ هو راحمٌ هو كافي
قابلتهن ثلاثــــةٌ بثـــــلاثة *** فتغلّبت أوصافُه أوصـــافي

ثانياً : الثقة بالذات

الثقة شعور داخلي يحرّك الإنسان نحو الفعل ويطمئنه، وهي كما ذكرنا سابقاً شعور بالقدر على الأداء مع وجود هذه القدرة فعلاً ،الثقة شعور يتغير بين علو وهبوط ، وزيادة ونقص ، وارتفاع وانخفاض ، ومدّ وجزر ، هذه هي طبيعتها تجد الإنسان واثقاً من ذاته في موضع ما ومهزوزاً في موضع آخر . لا يخشى أن يلقي كلمة أمام مئات من الناس ، ولكنه يهاب أن يؤم خمسة من المصلين ، تجده قوياً في عمله ضعيفاً في خطابته ، تجدها قادرة على مواجهة المديرة والمسؤولية ولا تهاب ذلك ولكنها تهتز ثقتها عندما يجري لها مقابلة شخصية أو تقييم لعملها ، تجده لا يجرؤ أن يقول (لا) ولكنه إذا صعد المنبر هزّ القلوب بقوة أسلوبه وحجة طرحه ، تجده واثقاً في الأماكن التي يألفها فإذا سافر خارج بلاده أصبح ضعيفاً لدرجة الشفقة ومتوتراً لدرجة الانزعاج.

تساؤل

هل يمكن أن يكون الإنسان واثقاً و مهزوزاً معًا ؟

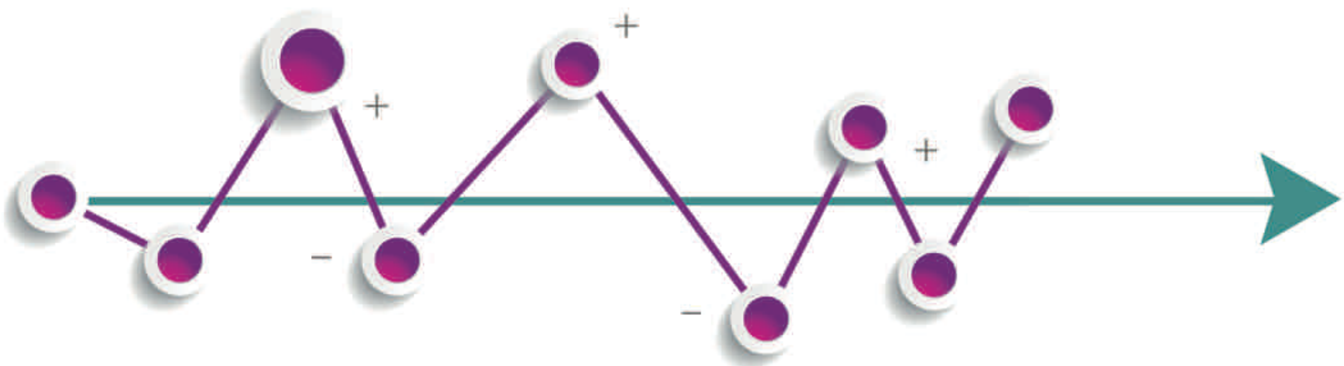
أو أن يكون واثقاً بشكل مطلق فقط ؟

أو مهزوزاً بشكل دائم ؟



وللإجابة عن هذه التساؤلات أقول : لكل إنسان ثقتان. ثقة عامة أو ذاتية يعيش بها ويتحرك من خلالها وهي ثقة يحملها بين جنبيه ويسير بها في حياته اليومية .

والنوع الآخر من الثقة هي الثقة الموقفية وهي الثقة التي ترتفع أو تنخفض في مواضع ومواقف معينة.فمثلاً أنت إنسان لديك مستوى جيد من الثقة بشكل عام وهذه هي (الثقة الذاتية) فإذا طلب منك أن تقوم بعمل أنت تجيده وسبق أنْ عملته بسهولة فإن ثقتك ستزداد وهنا ارتفاعها صاحب موقفاً معينا وهذه هي (الثقة الموقفية)، وربما طُلب منك أن تقوم بعملٍ تخشاه أو لا تعرف كيف تقوم به ، وهنا ستنخفض الثقة عن المعدل الطبيعي الذي في ثقتك الذاتية وهنا انخفاضها تعلّق بموقف ، وأحياناً تقوى الثقة عند مقابلة أناس وتنخفض عند مواجهة آخرين وهنا تغير الثقة سببه بعض الأشخاص وأحياناً تقوى أو تضعف في أماكن معينة دون أماكن. إذاً الثقة الموقفية هي زيادة أو نقص في شعورك بالثقة صاحَبَ موقفاً أو مكاناً أو شخصاً ما كما هو موضحٌ في الشكل التالي :



ثقة موقفية
متعلقة بالمواقف تزيد وتنقص

وخلاصتها أن الثقة الموقفية هي ثقة متعلقة بالمواقف أو الأشخاص أو الأعمال أو الأماكن تزداد وتنقص بناءً عليها، وهذا أمر طبعي يمكن الحد منه ومعالجته ومواجهته وستحدث عنه لاحقا بإذن الله تعالى

في الثقة لا يكفي أن تمتلك القدرة ، بل لابد أن تشعر بها وتؤمن بوجودها .تجده حافظاً للقرآن ويخشى أن يؤم الناس ، تجده متمكناً من عمله ومتعمقاً في علمه ، ولكنه يخشى أن يعرض المشروع أو يتحدث عن الفكرة ، لا قيمة لذكائك إن شعرت أنك غَبي ولا قيمة لبراعتك إن شعرت أنك عَيِيَّ

صوته جميل ويخشى أن يرتل أو ينشد ، قلمه سيَّال وأسلوبه بديع ولكنه لا يكتب ، وإن كتب لا ينشر ؛ لأنه يشعر أنه مازال يحتاج إلى نضج أكثر ووقت أطول، وهذه من خدع النفس الضعيفة ، تتبعُ سراب النضجِ والاستعداد وتطلب الكمال ، والكمال سباق طويل لا خط نهاية له.

استعن بالله ولا تعجز ، استعن بالله ولا تعجز ، واعلم أن شعور الإنسان بأهمية امتلاكه لقدرة ما يؤثر في ثقته في ذاته وتقديره لها

● وإليك المثال ليتضح المقال :

يدخل أحمد إلى الفندق فيجد رجال الاستقبال يتحدثون اللغة الإنجليزية ، وأحمد لا يجيدها ، فيبدأ أحمد بالتوتر والارتباك والحَرج وتهتز ثقته وتضعُفُ حجّته وتَقصُر حيلته.فيتدخل والد أحمد فيصيح بهم :

أليس منكم مَن يتكلم العربية ؟

تأتون لديارنا وتكلموننا بلغة دياركم ! فيهابه الجميع ويسعون لحل المشكلة وإرضائه وتقديم ما يريد .



ولو وضعنا أحمد ووالده تحت المجهر لوجدنا أن أحمد يفترض أن التحدث باللغة الإنجليزية مطلب و كمال و أن عدم امتلاكها دليل نقص ومؤشر ضعف لذا فقد اهتزّ من الداخل. بينما والد أحمد لا يرى أن عدم تكلمه الإنجليزية نقص أو ضعف لذلك لم يحرج ولم تهتز ثقته بل زمجر كالأسد . إذاً نظرة الإنسان لأهمية امتلاكه لقدرة ما أو عدم امتلاكها يؤثر في ثقته .ولكن مهلاً دعنا ننتقل إلى مشهد آخر ..

في اجتماع العائلة السنوي حيث نجد أحمد متفاعلاً في نقاشٍ عن أنواع النخيل والتمور ، ولا يجد حرجاً في أن يسأل أو يقول لا أعلم .بينما نجد والده الذي كان أسداً في المشهد السابق قد ارتبك وتقطّعت حروف كلماته حين وُجِّه له سؤال عن أحد أنواع التمور ، ولأنه يرى أن امتلاك هذه المعلومة أمرُ مهمُ ودليل على سعة علمه واطلاعه فقد اهتز من الداخل وتحوّل الأسد الهزبر في الفندق إلى فرخ يرتعد في المجلس .

وما أريد قوله أن نظرتك لما تملك وما لا تملك من قدرات وإمكانات يؤثر في ثقتك ولذا استثمر ما تملك واعترف بقصورك في بعض الأمور وأن هذا القصور لا يعني أنك ناقص أو سيء بل يعني أنك لا تعرف أن تتكلم اللغة وستسعى لتعلمها إن كان ذلك يعينك ، ويعني أنك لا تعرف التعامل مع هذا الجهاز مثلاً وستسعى لتعلمه إن كان ذلك يعنيك .
أنا لا أعرف هذه الطبخة وسأسعى لتعلمها إن كان ذلك مهماً بالنسبة لي. لا أعرف أين الطريق وليس عيباً ألا أعرف الطريق وسأسأل بلا تحرج. لا تتحسس من الجهل أو عدم الإتقان أو عدم القدرة . واعرف قصورك ثم اعترف به .

أحسنت

واعلم أن هناك من هو أفضل منك ومن أنت أفضل منه وأن هناك الكثير مما لا تعرفه عن أكثر الأشياء التي تعرفها ، وأن العيب كل العيب في ادّعاء العلم أو التظاهر بالمعرفة والقدرة.

إذا لم تستطع شيئاً فدعه *** وجاوزه إلى ما تستطيع

عمرو بن معد يكرب

فكلٌ ميسرٌ لما خُلق له ، فدَعْ عنك المقارنات واترك عنك الادعاءات ، فليست نهاية الدنيا ألا تحسن أمراً أو تجهل علماً يقول الشيخ علي الطنطاوي – رحمه الله – : (أشهد أني جزت الأربعين من عمري ورأيت أياماً سوداء ولقيت شدائد ثقالاً وسلكت البوادي المقفرة وركبت البحار الهائمة وعلوت متون السحب فما رأيت في البر ولا في البحر ولا في الجو شيئاً أشد ولا أصعب من الجذر التكعيبي ..!) رحمه الله ما أنقى روحه ، وما أروع عافيته النفسية .
تهتز ثقتنا إذا كان يجب – ولازم – وينبغي – ومن المفروض – أن نمتلك ونعرف ونتقن كل شيء ، وسبحان القادر على كل شيء فاتقوا الله ما استطعتم .

وخلاصة القول :

لا تجلد ذاتك إن كنت لا تعرف أو لا تتقن أمراً ما ، ولكن أيضاً اسعَ إلى تطوير ذاتك والرقي بها .يقول عز وجل ﴿قَدْ أَفْلَحَ مَنْ زَكَّاهَا﴾ أي أصلح نفسه .
احرص على أن تسعى لملء الفراغ وامتلاك المهارات وتحصيل المعرفة ، لا أن تسعى إلى إخفاء الجهل والعجز بالادعاء والتظاهر (وإليك الجدول التالي ليساعدك على تحديد احتياجاتك للرقي بذاتك).

اكتب القدرات والمهارات التي ترى أنك فاقد لها ومحتاج إليها

قدرات ومهارات أحتاجها	مستوى الاحتياج			لماذا أحتاجها؟	كيف سأمتلكها؟	متى سأبدأ؟
	منخفض	متوسط	عالي			

لا يمكن أن تشعر بالثقة إلا إذا تعلمت ما تحتاج إلى معرفته وأتقنت ما تحتاج إلى فعله سواء في دراستك أو عملك أو تفاعلك الاجتماعي أو في المواقف اليومية العابرة وعندما تعرف وتتقن ما تحتاج إليه فإنك ستسير بثبات على أرضية صلبة .
وتذكر أنه كلما زادت معرفتك وخبرتك وقدرتك في مجال ما زادت ثقتك فيه أكثر من المجال الذي تنقصك فيه المهارة والمعرفة والتجربة وتذكر أنه كلما زادت ثقتك بقدراتك اتسعت مساحة الممكن في حياتك .

واعلم أنه كلما زادت قدراتك زادت حاجة الناس لك وزاد استغناؤك عن الناس وكلما نقصت قدراتك زادت حاجتك للناس وزاد استغناء الناس عنك .إنما أنت عملك وقيمة المرء ليس في حسبه ولا نسبه وإنما قيمة كل امرئ ما يحسنه. قال يوسف – عليه السلام – : (اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الأَرْضِ إِنِّي) ولم يقل نبيٌّ ابنُ نبي ابنِ نبي ابنِ نبي بل قال : (إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ) .هذا أنا وهذا ما أحسن وأملك وهنا يكمن سبب اختيارك لي وأعلم أنك في هذه الحياة تتقلب بين (أمير ، وأسير ، ونظير) .
فمن أحسنت إليه كنت أميره .
ومن أحسن إليك كنت أسيره .
ومن استغنيت عنه كنت نظيره .
هل أنت أمير أم أسير أم نظير ؟



لعمـرك من أوليتـــه منك نعمة *** أسيرك في الدنيا وأنت أميرهُ
ومن كنت محتاجا إليه بمالـــــه *** أميرك في الدنيا وأنت أسيره
ومن كنت عنه ذا غنى وهو مالكٌ *** أزمّة كل الأرض أنت نظيره

فانظر إلى حياتك وأي الأصناف أنت في معظمها ، وأي الأصناف تريد أن تكون عليه وتذكر أنك إذا أردت السيادة والإمارة ، فإنك ستحتاج إلى معرفة وهمة ومهارة .

وكن رجلاً ناهضاً ينتمي *** إلى نفسه عندما يُســـــأل
فلستَ الثيابَ التي تَرتدي *** ولستَ الأسامي التي تحملُ
ولستَ البلاد التـي أنبتتك *** ولكنّما أنت مـــــا تفعـــلُ

(إيليا أبو ماضي)

خلاصة

هذه بعض التلميحات التي تؤثر في رفع وخفض معدل الشعور بالثقة عند الإنسان ، في نظرتك لقدراتك تذكّر أنها تؤثر في ثقتك فلابد أن تكتسب معارف أكثر ومهارات أكثر لتمتلك قدرات أكبر وتذكر أن وجود القدرة لديك لا يكفي ، بل يجب أن تشعر بها وتؤمن بوجودها . وتذكر أن غياب بعض القدرات عنك لا يعني أنك ناقص ، فاشل ، سيء ، بل أنك بشر يملك بعض القدرات ويفقد بعضها وأن ما تريده من قدرات يمكنك امتلاكه أو امتلاك بعضه بالتدرج والتعلم والمحاولة بعد توفيق الله عز وجل .



ثالثاً : تقبل الذات

تقبلك لذاتك ، لما كلها أو بعضها يؤثر في رفع أو خفض مستوى شخصيتك .

تقبّل ذاتك بما فيها ، فأنت لا تستطيع أن تغيرها ، تقبل طولك و شكلك وبشرتك وصوتك ، تقبّل صلعتك و كرشتك تقبّل بثورك و حروقك ، تقبل حجم أنفك ، ونوعية شعرك ودرجة لونك ، تقبّل أسرتك وعِرقَك ومستوى ذكائك ، تقبّل غناك أو فقرك ، صحتك أو مرضك ، تقبّل زوجتك وتقبّلي زوجك، تقبّل أبناءك و تقبّل أخطاءك ،تقبل مسكنك و بيتك و بناءك، تقبل ماضيك، تقبل حاضرك تقبل كل ذلك.



ثم قم بتحسين ما يمكن تحسينه ، وتغيير ما يمكن تغييره فنحن لا نستطيع أن نغير ذواتنا ولكننا قادرون بإذن الله أن نغير فيها ونصلحها.

أتقبل ضعفي ولا أجعله عائقاً ، أتقبله ثم أسعى لتطوير نفسي ، أتقبّل وزني ، ولا أجعله مصدر تعاستي ومسألة حياة أو موت ، أتقبله وأرضى به ثم أسعى لإنقاصه ؛ لأكون راضياً أثناء سعيي في تخسيسه سعيداً بعد نجاحي في إنقاصه.

إن البيئة الساخرة والتربية الناقدة أداةُ هدمٍ وتقويض لبناء الذات عند الإنسان.

(يا أصلع يا دب يا فيل يا غبي ، أبو أربع عيون ، أبو خشم أبو راس ، هذا قصير أقشر وهذا طويل وأهبل جاءت أم كرشة راحت أم كشة)

وغيرها من الكلمات مما لا أستطيع حصره ولكني والله أعرف عمق أثرها ومدى تأثيرها على نظرة الإنسان لذاته ومنذ نعومة أظفارنا ونحن نشعر ونتأثر بردود فعل الآخرين تجاهنا ، فالوسيم والجميل والمليح ، وصاحبة الشعر الأجمل والمظهر الألطف يحصلون على رعاية وتقدير واهتمام وانتباه أكثر من غيرهم ،فندرك حينئذ علاقة أشكالنا بقيمتنا.

وعندها لا غرابة حين نعرف أن تجارة أدوات التجميل تعد من أكبر ست تجارات في العالم وتعتبر السعودية الأعلى في الشرق الأوسط في مبيعات أدوات التجميل بما يزيد عن (٧.٤) مليار ريال سنوياً .

ونشرت جريدة الرياض دراسة أجريت على طالبات سعوديات جامعيات كشفت أن ١٠٪ منهن غير راضيات عن أشكالهن وهي النسبة الأعلى مقارنة بمجتمعات أخرى كتركيا مثلاً ٤.٨٪ أو إيطاليا ٢٪ .

ونشرت جريدة الشرق الأوسط دراسة لشركة يوني ليفر تذكر أن تسعة من عشر سعوديات غير راضيات عن ذواتهنّ ، وتَسعَيْنَ لتحسينات دائمة في شكلهن الخارجي.

وبغضّ النظّر عن دقة ومصداقية مثل هذه الدراسات فإن ازدهار وازدحام صالونات التجميل على مستوى دول الخليج لا يحتاج إلى متخصص يدرسه أو خبير يشخّصه .

هذه تَصبَغُ بالألوان وهذه تُغمّق بالتان ، هذه تنحت وتلك تنفخ ، وهذه تشفط وتلك تربط ،بعضهن يفعلن ذلك ربما من أجل الزوج وكثيرٌ منهن من أجل استحسان الناس وثنائهم ، فتجري عملية للأنف وحقن للخدين ورمش للجفنين وعدسات للعينين ، بعد ذلك كلّه تكتشف المسكينة أن رأي الناس فيها لم يتبدل ، وتعاملهم معها لم يتحسن ، وأن حُبَّ زوجِها لها وإقبالَه عليها لم يتغير ، لماذا ؟ لأنها فعلاً لم تتغير.

زوجك أيتها العظيمة الكريمة يريد جمال روحك قبل جسدك ، والناس يهمها خُلُقُك لا خَلْقُك وجوهرك لا مظهرك.

صحيح تغيرت شفتاها ولكن كلماتها مازالت بذيئة ، تغيرت عيناها ولكنها مازالت على المحرمات جريئة تغير شعرها الناعم ولم يتغير شعورها الجاف ،

هي فعلا لم تتغير !

هي فقط أضافت مزيداً من الأغطية لتستر ضعفها ، ولست أعمّم على النساء جميعاً ولست أستثني الرجال كذلك.

أيتها المسلمة العفيفة أيها الرجل الشهم ;

أيها الشاب أيتها الفتاة أليست (المبالغة) في التجمّل وإظهار المحاسن استعراضاً بالمظهر وتسويقاً للنفس من خلال الجسد؟! لتحصل على القبول والاستحسان.

يا خادمَ الجسمِ كـــم تسعى لخدمتـه ❋❋ أتطلــب الربح مما فيه خسرانُ
أقبل على الروح واستكمل فضائلها ❋❋ فأنت بالروح لا بالجسم إنسانُ

(أبو الفتح علي بن محمد)

ليس مهماً أن تقبل أو ترفض كلامي ، المهم أن تراجع نفسك وترفض كل سلوك يُظهر الجسد ، ويجرح النفس ، فمن تقبل ذاته قَبِل شكلَه بأي صفة كانت ، ومن اعتمد على شكله فقط فإن بثوراً صغيرة في خده قادرة على جعله يتوارى عن أنظار الناس ليالٍ وأياماً.
أيها الشاب المبارك تأكد أن من يرضى بك صديقاً من أجل وسامتك وشكلك فقط ، هو شخص لا يستحق أن تفكر به ؛ لأنه عاملك كسلعة قيمتها تكمن في مدى الاستفادة منها أو التباهي بها ، ويا للأسف فالبعض يقبل أن يكون سلعة لأنه إذا اهتزت الشخصية اهتزت معها بعض المبادئ.

يقول ماكسويل مالتز الذي ألف كتاب التحكم النفسي أحد أشهر كتب علم النفس المعاصرة - رغم أنه طبيب متخصص في عمليات التجميل وليس طبيباً نفسياً -يقول : (الذي دعاني لتأليفه هو رغبتي في مساعدة الرجال والنساء الذين يأتون إليَّ ليُجمّلوا أشكالهم ، لأن معاناتهم الحقيقة في نظرتهم تجاه ذواتهم ، وليس في شفاههم وحجم أنوفهم) فتحوّل من طبيب يُجّمل الجسد إلى طبيب يعالج النفس.



عندما تكون جميلاً وجذاباً ورائعاً من الداخل فلن تهتم كثيراً بمظهرك وانظر إلى بعض العلماء والعباقرة كيف لا يكون للمظاهر والملابس والمراكب عندهم قيمة ؛ لأن شعورهم الداخلي يغنيهم عن كل القشور والأقنعة والأصباغ الخادعة.

أنا لا أدعو إلى أن نُهمل مظاهرنا ولكن ألا تكون هي ما نقدم به أنفسنا للناس فالإنسان الذي لا يتقبّل ذاته يشعر بالخجل منها ؛ لأنها لم تحقق المعايير التي وُضِعت في تصوراته أو سمعها أو أَلِفَها منتشرة في مجتمعه.

إن شكل الأنف والأسنان أو الكرش والصلع ، معايير و صفاتٌ من صُنْع البشر وضعتها المجتمعات وشكّلتها الثقافات ، **فلستَ مُلزماً بالاحتكام إليها ولا التعامل معها على أنها حقائق بدونها تصبح إنساناً قبيحاً أو ناقصاً.**

كانت العرب تمدح الصلع وترى أنه من السؤدد. يقول الأصفهاني -رحمه الله - : (كان الشريف إذا لم يَصْلُع نتفوا شعره تشبهاً بذلك) يُنتَف ليكونَ أصلعًا ثم تبدلت المعايير وأصبح الصلع قبحاً وعيباً ، إنها معايير من صُنع البشر. فالصلع عند العربِ سؤدد وبطولة ، والكرش عند الهنود رجولة، وحجم الأنف في بعض أفريقيا جمال ، وضخامة مقدمة الأسنان في الأسكيمو من أفضل الخصال .
كانت زيادة الوزن في المرأة من محاسنها والآن أصبح مَذمة وعيباً.
كان الشيب في السابق عيباً ، أما الآن فأصبح موضة يتظاهر به من يفقده.
لماذا هذا التحول ؟ **لأنها مقاييس البشر تتبدل بتبدل الأحوال والأيام**
إذن ما المقياس الفعلي ؟ وأين الحقيقة ؟!

تجيب



الحقيقة نجدها في قول الله جل جلاله : ﴿إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِندَ اللَّهِ﴾ ليس أطولكم ولا أجملكم ولا أحسنكم ولا ألبسكم للماركات ولكن ﴿إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِندَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ﴾.

خرج رجل من أغنياء المسلمين فقال النبي ﷺ: ما تقولون في هذا ؟ قالوا هذا حريٌّ إن نكح أن يُنكح وإن قال أن يُسمع وإن شفع أن يُشفّع ، فسكت النبي عليه السلام.ثم خرج رجل آخر من فقراء المسلمين فقال : ما تقولون في هذا ؟ قالوا : حري هذا إن نكح ألا يُنكح وإن قال ألا يُسمع وإن شفع ألا يُشفع.فقال ﷺ: لهذا - أي الثاني - خير من ملء الأرض من هذا) رواه البخاري.

لأن موازين الخالق مختلفة عن موازين المخلوقين.

قد ينتقصك الناس وقد يؤذونك ولا يضعون لك قيمة ولا اعتباراً ، لا تهتم كثيراً ، فالعبرة بقيمتك عند الله لا عندهم ، هذا هو الميزان الحقيقي.

يقول الله جل جلاله :﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَكُونُوا كَالَّذِينَ آذَوْا مُوسَى فَبَرَّأَهُ اللَّهُ مِمَّا قَالُوا وَكَانَ عِنْدَ اللَّهِ وَجِيهًا﴾ فكم من وجيه في الدنيا وضيع عند الله ، وهذا هو الخسران الحقيقي.

تقبّل ذاتك مهما قيل عنها وفيها ولها ، تقبّل ذاتك وأصلح ما يمكن إصلاحه ويلزم تغييره ، تقبّل ذاتك و اعترف بنقصك وجهلك وخطئك ، ولا تحاول أن تخفيه فتنشغل به عما هو أهم وأولى ، لأن محاولة إخفاء بعض النقص أو الجهل وعدم الاعتراف به أشبه بمن يحاول أن يخفي كرة تطفو على سطح البحر إن ضغطها من هنا خرجت له من هناك وإن أنزلها من هنا ارتفعت من مكان آخر ، وهكذا عدم الاعتراف ومحاولة التظاهر.



ولا يكتفي الإنسان بوضع المكياج على وجهه فقط بل يضعه على نفسه أحياناً ، فتجده يدعي ما لا يعلم وربما كلّف نفسه ديوناً ليبدو في مستوى أعلى ، وربما اشترى شهادة ليقال له يا دكتور فلان ونسي المسكين أن البضاعة المقلدة يسهل اكتشافها عند من يتفحصها.

أيها الشهم النبيل

المنصب لا يرفعك و اللقب لا يقدمك و الشهادة لا تجملك ، فمن لم ترفعه أخلاقه فلن تفيده أوراقه ، إن اهتمامنا بمناصبنا وشهاداتنا وألقابنا ألقى بنا في حفرة التزييف والخداع خداع الذات قبل الناس.

تقبل ذاتك مهما كانت وإياك أن تخدع نفسك. فإذا حرمت جمال الخَلْق فلا تحرم نفسك جمال الخُلُق وجمال المعرفة وجمال التعامل وجمال الدين. يقول عنترة :

إن كنت عبداً فإني سيدٌ كرماً ❊❊❊ أو أسودَ اللونِ إني أبيض الخُلِقِ

(عنترة بن شداد)

وتذّكر أن الكثير من العظماء وممن ترك أثراً وممن أحبهم الناس ، لم تكن الوسامة إحدى صفاتهم بل ربما كانوا من أصحاب العاهات ! يقول كارنيجي « بعد أن درست وتعمّقت في حياة البارزين زادت قناعتي ، بأن نجاحهم يعود إلى إصابتهم بعاهات ، دفعتهم إلى بذل المزيد من الجهد لتحقيق المزيد من المجد»

ويقول وليم جيمس (عاهاتنا تساعدنا إلى حدٍ غير متوقع) وتقول العرب : (كل ذي عاهةٍ جبّار)

عبدالله ابن أم مكتوم – رضي الله عنه – الذي زكاه الله أعمى ، و عبدالرحمن بن عوف – رضي الله عنه – أعرج ، معاذ بن جبل – رضي الله عنه – إمام العلماء يوم القيامة أعرج، الترمذي – رحمه الله – أعمى ، ماجلان أعرج

عطاء بن رباح – رحمه الله – مفتي الحرم الذي قال عنه حبر الأمة ابن عباس –رضي الله عنه – : (تجتمعون إليّ يا أهل مكة وفيكم عطاء).

عطاء هذا كان دميماً أجدع الأنف أعور أفطس أعرج أشل ، ولكنه كان صحيح العقل والقلب ،

الشاعر أبو العتاهية كان دميماً ، الفيلسوف سقراط كان قبيحاً الأديب الرافعي أصابه الصمم في الثلاثين، الأحنف السيد الحليم الذي إذا رفع سيفه رفع معه مئة ألف فارسٍ سيوفهم لا يسألونه لِمَ رفع ؟ وفيم غضب ؟ كان معوّج القدمين دميماً قصيراً جداً ، ولكنه تقبل خلقه وجَمّل خُلُقه فساد قومه وكأنه القائل :

ولا خَيْرَ في حُسْنِ الجُسُومِ وطُولِها ❊❊ إذا لم يَزِنْ حُسْنَ الجُسُومِ عُقُولُ

فإلاَّ يَكُنْ جِسْمِي طَويلاً، فإنَّنِــــي ❊❊ له بالخِصَالِ الصَّالِحاتِ وَصُولُ

(الفرزدق)

فإذا كنت قصير القامة فكن ذا قيمة لتكون عملاقاً في أعين الناس.

محمد بن إبراهيم كان أعمى ، وابن حميد كان أعمى ، وابن باز كان أعمى ، رحمهم الله جميعاً بقدر ما أناروا لنا الطريق.

أخيراً تأمّل في غُنّة الشيخ عبدالله بن جبرين -رحمه الله - والتي تحولت إلى نغمة تطرب لها الآذان تقبل ذاته ونفع أمته فتقبله الناس وقَبِلُوه وقَبَّلوه على يده ورأسه.

تقبل ذاتك فقيمتك ليست في شكلك فالله لا ينظر إلى الصور والأشكال بل ينظر في القلوب والأعمال



وليست نظرتك لذاتك مقتصرة على الشكل فحسب ، بل هي مؤثرة حتى على نظرتك لقيمتك.

كَتبتُ أمام اسمه (أ. د) - وأقصد أستاذ دكتور - تحفيزاً له.فنظرت إليه مبتسماً وقلت : ماذا فهمت منها ؟

فقال : سامحك ربي أنت تقصد (أكبر داج).ولا حول ولا قوة إلا بالله

وما المرء إلا حيث يجعل نفسه ** فكن طالباً في الناس أعلى المراتب

قيل لأحد السلف : يا إمام لي فيك حويجة. فقال : ابحث لها عن رُجيل ، ولسان حاله.

وتعظُم في عين الصغير صغارُها ** وتصغُر في عين العظيم العظائم

(أبو الطيب المتنبي)

رائع

أقبل الشافعي - رحمه الله - بعد طول سفر على الحلاق ، فاستهان به واستقذر ملابسه وقال له اذهب إلى غيري .

فالتفت الشافعي إلى غلامه وقال له أعطه كل ما في نفقتنا ثم رحل عنه وهو يقول :

عَلَيَّ ثِيَابٌ لَوْ يُبَاعُ جَمِيعُهَا بِفِلْسٍ ** لَكَـانَ الْفِلْـسُ مِنْهُنَّ أَكْثَرَا

وَفِيهِنَّ نَفْسٌ لَوْ يُقَاسُ ببعضها ** جَمِيعُ الْوَرَى كَانَتْ أَجَلَّ وَأَخْطَرَا

(الإمام الشافعي)

هذا أنا ولدت هكذا ، خلقني الله في أحسن تقويم ، وصورني وأكرمني ، هذا قَدَري وهذا ما أبدو عليه وهذا ما لدي ، سوف أغيِّر ما أستطيع تغييره ، وأتقبل ما لا أستطيع تغييره ،وأفعل ما يجب عليّ فعله ، كي أصبح كما أريد وأكون كما أتمنى.

إن الرغبة في الكمال ومحاولة الوصول إلى أفضل حال ، ومعالجة القصور واستكمال النقص والظهور بمظهر حسن ، ينبغي أن يكون طموحاً نسعى له لا نقصاً ينبغي إخفاؤه ، أو عيباً يتوجب ردمه ، أو نتوءاً يلزم كشطه ولا كمال ولا جمال ولا خصال أكمل من أن تكون عبداً صالحاً لله ، فهذا والله ما يستحق أن نفخر به.



وممـــــــا زادني شـرفاً وتيها ** وكـــدت بأخمصـي أطأ الثريا

دخـــولي تحت قـــولك يا عبادي ** وأن صيَّرت أحمـــــد لي نبيا

(عياض اليحصبي)

ضحك بعضهم من دقة ساقيّ عبدالله بن مسعود -رضي الله عنه - فقال - عليه السلام- : (أَتَضْحَكُونَ مِنْ دِقَّةِ سَاقَيْهِ ؟ وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لَهُمَا أَثْقَلُ فِي الْمِيزَانِ مِنْ جَبَلِ أُحُدٍ) رواه أحمد .

الله أكبر حين اتجهوا إلى جسده اتجه ﷺ إلى روحه فهي الميزان الحقيقي. ← حقيقة

لسانُ الفتى نصفٌ ونصفٌ فؤاده ** فلم يبقَ إلا صورةُ اللَّحم والدمِ

(زهير بن أبي سلمى)

إن اتجهوا إلى شكلك فاتجه إلى قلبك وإن قيموا ملبسك فقيم خشيتك وإن سخروا من خَلقِك فاسعد بخُلقِك وإن تندروا بسيارتك فافخر بأنها من مال حلال ، هذا هو الميزان الحقيقي ، ومن خُلق من التراب وعاش على التراب فمردّه التراب وإلى الله المآب وعليه الحساب . ← أحسنت

يقول ﷺ « إن الله لا ينظر إلى أجسادكم ولا إلى صوركم ولكن ينظر إلى قلوبكم » رواه مسلم ، فقيمتك الحقيقية بقدر نفعك ، وعلوك بقدر همتك ، ومنزلتك بقدر تقواك ﴿وَمَنْ يُهِنِ اللَّهُ فَمَا لَهُ مِنْ مُكْرِمٍ﴾.

خلاصة

تقبل الذات يا صديقي ، ركن أساس من أركان الشخصية القوية وهو يعني أن تقبل ما أنت عليه ، تتقبل شكلك ولونك وقبيلتك ، تتقبل مرضك وصحتك ، جسمك وقامتك ، ذكاءك وذاكرتك ، أن تتقبل كُلك بما فيك من جيد وسيء.
تفرح بإيجابياتك وتستثمرها ، وتعترف بسلبياتك وعيوبك فتصلحها ولا تبالغ في التحسس منها ، التقبل لا يعني القَبول المطلق ، بل أن تتقبل ما لا يمكن تغييره.

أتقبل العيب في النطق إن كان خَلْقياً ولا أقبل ضعفي في القراءة ؛ لأنه أمر يمكن تغييره وتحسينه.
أتقبل نوعية صوتي ، ولكن لا أقبل طريقتي الخاطئة في الكلام ، أتقبل وزني الزائد ولا أخجل منه ولكن لا أقبل أن أستمر بديناً ، فأعمل على خطة للتخسيس والتخفيف ، هذا هو تقبل الذات .

احمد الله واشكره وغيّر ما يمكن تغييره وتعايش مع ما لا يمكن تحسينه ولا تقارن نفسك بأحد فأنت نسيج وحدك ، يوجد من هو أقل منك أو أفضل ولكن أبداً لا يوجد مثلك ، أنت لا تستطيع أن تغير شخصيتك ولكنك تستطيع أن تغير فيها.



تمرين حوار مع الذات (١)

اكتب الأشياء التي تعجبك في ذاتك

أولاً - أشياء تعجبني في ذاتي الجسدية ويقصد بها (المظهر الخارجي).

١	٢	٣	٤	٥

ثانياً - أشياء تعجبني في ذاتي الأخلاقية ويقصد بها (تعاملك – أسلوبك – ردود فعلك – سلوكك) .

١	٢	٣	٤	٥

ثالثاً - أشياء تعجبني في ذاتي العقلية (مستواك التعليمي وشهاداتك – ذاكرتك – تفكيرك – إبداعك – ثقافتك – ذكاؤك – فهمك).

١	٢	٣	٤	٥

رابعاً - أشياء تعجبني في ذاتي الاجتماعية (علاقاتك مع أسرتك وزملائك والآخرين – قدرتك على بناء العلاقات – مهارات الاتصال لديك و مهارات الحوار) .

١	٢	٣	٤	٥

خامساً - أشياء تعجبني في ذاتي العاطفية (تفاؤل – نشاط – حماسة – تسامح – حلم – رحمة – صبر).

١	٢	٣	٤	٥

سادساً- أشياء تعجبني في ذاتي الروحية (إيمان – عبادة – نوافل – يقين – توكل – حسن الظن – رضا بالقضاء والقدر – إخلاص) .

١	٢	٣	٤	٥

تمرين حوار مع الذات (٢)

اكتب الأشياء التي لا تعجبك في ذاتك

أولاً - أشياء لا تعجبني في ذاتي الجسدية ويقصد بها (المظهر الخارجي).

١ ٢ ٣ ٤ ٥

ثانياً - أشياء لا تعجبني في ذاتي الأخلاقية ويقصد بها (تعاملك - أسلوبك - ردود فعلك - سلوكك).

١ ٢ ٣ ٤ ٥

ثالثاً - أشياء لا تعجبني في ذاتي العقلية (مستواك التعليمي وشهاداتك - ذاكرتك - تفكيرك - إبداعك - ثقافتك - ذكاؤك - فهمك).

١ ٢ ٣ ٤ ٥

رابعاً - أشياء لا تعجبني في ذاتي الاجتماعية (علاقاتك مع أسرتك وزملائك والآخرين - قدرتك على بناء العلاقات - مهارات الاتصال لديك و مهارات الحوار).

١ ٢ ٣ ٤ ٥

خامساً - أشياء لا تعجبني في ذاتي العاطفية (تفاؤل - نشاط - حماس - تسامح - حلم - رحمة - صبر).

١ ٢ ٣ ٤ ٥

سادساً- أشياء لا تعجبني في ذاتي الروحية (إيمان - عبادة - نوافل - يقين - توكل - حسن الظن - رضا بالقضاء والقدر - إخلاص).

١ ٢ ٣ ٤ ٥

تمرين حوار مع الذات (٣)

- من الجدولين السابقين

- ما الأشياء التي لا تعجبني ويمكن تغييرها ؟

رقم الصفة	في الذات						كيف يمكن تغييرها أو التخفيف منها ؟
	الروحية	العاطفية	الاجتماعية	العقلية	الأخلاقية	الجسدية	

- ما الأشياء التي لا تعجبني ولا يمكن تغييرها ؟

رقم الصفة	في الذات						كيف يمكن تقبلها والتعايش معها ؟
	الروحية	العاطفية	الاجتماعية	العقلية	الأخلاقية	الجسدية	

وتذكر : أن أقسى أنواع الرفض ألا تقبل ذاتك

رابعاً : توكيد الذات

توكيد الذات هو قدرتك على التعبير بشكل ملائم عما بداخلك لفظاً وسلوكاً ،أي أن يتوافق سلوكك الخارجي مع شعورك الداخلي ، تعبّر بأفعالك وأقوالك عن مشاعرك وأفكارك وآرائك .

وينقسم الناس في التعبير عن شعورهم إلى ثلاثة أنواع:

* نوع سلبي لا يعبر ولا يصارح ويقدم الآخرين على ذاته دوماً.
* نوع عدواني يعبر عن رأيه بتسلط وشدة دون مراعاة للآخرين .
* والنوع الثالث وسط بينهما و هو المؤكد لذاته.



توكيد الذات

هو أن تفعل وتقول ما تريد ، موازناً بين نفسك والآخرين ، فتقديم الذات دوماً نرجسية وأنانية ، وتقديم الآخرين دوماً ضعف وذلة ، والتوسط بينهما توكيد وقوة .

أن تقول وتفعل ما تريد مراعياً شعور الآخرين بطريقة مهذبة ليس فيها خضوع وتنازل أو ضعف وذلة من جهة وأن تقول وتفعل ما تريد مراعياً رغباتك الداخلية دون تكبر أو تسلط أو أنانية أو جفاء من جهة أخرى.

هو ببساطة

تنبيه

أن تختار أن تقول نعم أو أن تقول لا أن تقبل أو ترفض أن تعبر عما تريد وعما تشعر وعما تُحس.

أن تعبر بأفعالك وأقوالك عما تشعر به.

عبّر عن رأيك وفهمك وقرارك ، عن رفضك وقبولك ورضاك وسخطك ، **عبّر عنه بكل صراحة دون أن تتجاوز الأدب فتجرح وفوق أن تسكت ولا تشرح .**

عبّر عنه بوضوح وبشكل صريح دون تجريح ، اعرف حقوقك وأدّ واجباتك، طالب بحقوقك ولا تسمح لأحد أن يسلبها منك ، طالب بحقوقك دون ظلم في الأخذ أو عدوان في طريقة الطلب.

جميل

أقبل عمر بن الخطاب – رضي الله عنه – ففر الصبية من أمامه ، كيف لا ؟ وهو عمر الخليفة وهو عمر الذي تفرّ منه الشياطين .فروا جميعاً إلا عبدالله بن الزبير – رضي الله عنهما فقال له عمر : يا غلام لِمَ لم تفعل كما فعل أصحابك؟

فرد عليه بردٍ يلخص مفهوم الاتزان النفسي وسمو الذات وأصالة التربية . فقال له : (ليست الطريق ضيقة فأوسع لك ولم أفعل شيئاً فأهابك يا أمير المؤمنين).

ليست حاله

أُضمر في القلـــب عتـــاباً له ***** فإن بـــــدا أنسيت من هيبته

(أبو نواس)

بل حالــه

سأذكر ما بدا لي ولن أبـــالي ***** وأذكـــــر رغبتي في كل حالي

وأخرج ما كننت بكـــل ذوق ***** بميسور الكـــلام مع الفعال

وأطرح فكرتي أيضا ورأيـــي ***** وتأييدي ورفضي وانفعـــالي

صراحة بأدب وشجاعة بذوق ، لم تكن ضيقة فأوسع لك ، ولم أفعل شيئاً فأهابك ، ما أجمل أن يتحدث المرء بكل وضوح وصراحة ، دون أن يرد بوقاحة ، أو يسكت فتزداد جراحه.

أيها المبارك أيتها المباركة

التصاغر ليس احتراماً ، التذلّل ليس لطفاً ، التملّق ليس ذوقاً ، قبول الإهانة دوماً ليست تواضعاً ، والرضا بالظلم من كل أحد ليس حلماً، وطلب الحقوق ليس غروراً ولا جشعاً ولا أنانية .

أيها المبارك :

إنّ من دعائم ثقتك أن تعرف حقوقك وحدود غيرك ، أعرف حقوقي لأستخدمها وحدود غيري لأحترمها وأستوقفه عندها.

- من حقك أن تعاتبني ، وليس من حقك أن ترفع صوتك عليّ
- من حقك أن تقدم ملحوظاتك ، ولكن حَدُّك أن تهزأ بي
- من حقك أن تقول رأيك فيما يخصني ، وليس من حقك أن تفرضه عليّ
- من حقك أن تعترض ، ومن حقي كذلك. من حقك أن تتحدث أو تستمع
- ومن حقك ترفض أو تقترح ، ومن حقي كذلك.

لست أدعو إلى نزع لباس اللباقة والذوق والأدب ولكنني أدعو إلى نزع قناع التظاهر والذل والضعة وعدم الاختيار. أدعو إلى أن تتنازل عن رضا أن تسامح عن اقتدار أن تتغافل وأنت قادر على المواجهة.

كل حلـــــم أتى بغـــير اقتدار *** حجـــــة لاجــــئ إليها اللئام

(أبو الطيب المتنبي)

مهمة

فالقوي يملك الخيارات ويختار منها والضعيف ليس لديه إلا خيار السكوت أو التظاهر بالرضا ، وفي نفسه ثورة تشتعل من الألم والحسرة، تردد بصوت واحد (النفس تريد إسقاط القناع).يقول الله عز وجل ﴿ أَذِلَّةٍ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ أَعِزَّةٍ عَلَى الْكَافِرِينَ ﴾ يقول ابن القيم – رحمه الله – (هو ذل اللين والانقياد الذي صاحبه ذلول ، لا ذل الهوان الذي صاحبه ذليل).القوي يملك الخيارات ويختار منها ولا يُجبر عليها ، أكون ليناً مع من يستحق ، عزيزاً أمام من لا يستحق ، فاللين في كل موقف ، وفي كل وقت ، ومع الجميع ، من صفات الوضيع وحاشاك ذلك أيها الرفيع

يقول إبراهيم النجعي – رحمه الله – : (كان السلف يكرهون أن يُستذلوا فإذا قدروا عفوا). ويقول عز وجل ﴿ مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ وَالَّذِينَ مَعَهُ أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ ﴾.وقال ﷺ « أنا نبي الرحمة ونبي الملحمة » رواه أحمد وصححه الألباني.



قانون السيف والغمد

أن يكون لديك خيار الذلّة واللين وخيار العزّة والقوّة، يعني أن تملك سيفاً تُشهره متى شئت وتُغمِده متى أردت، فإن أخرجته فبحقه، وإن أغمدته فبعفوك. تغمده مع والدتك ووالدك وأمام من له فضل عليك، وتشهره أمام من يتجاوز حقه وحده معك. أن تمتلك السيف والغمد يعني أن تمتلك التوازن في ردة الفعل. فمن ملك السيف فقط كان شرس الطباع، ومن ملك الغمد فقط كان ضعيفاً لا يقدر أن يُدافع أو يُمانع، ومن ملكهما جميعاً خاض معركة الحقوق في حياته بكل شجاعة واتزان. فالحقوق والحدود ركنان أساسيان في توكيد الإنسان لذاته ومؤشر قوي لقياس تقديره لها.

*من يشهر السيف دائماً (عنيف).

*ومن يغمد السيف دائماً (ضعيف).

> أشهره فيما يستحق على من يستحق

> وأغمده مع من يستحق فيما لا يستحق

● توكيد الذات والحقوق :

والناس في مطالبتهم بحقوقهم على أربعة أقسام:

مدارها حول (الصراحة والسماحة) الصراحة في المطالبة أو السماحة والعفو عن الحق .

كما في المصفوفة التالية :



وأول أنواع الناس فيها : هو من لديه صراحة تظهر في جوارحه وسماحة في باطنه وهو أكمل الأنواع وهو: (القوي المصلح).

الثاني : صراحة دون سماحة وهو (الشرس العنيف).

الثالث : لا يصارح ولكنه يسامح وهو (اللطيف الضعيف).

الرابع : لا صراحة ولا سماحة وهو (الجبان الكتوم).



وإليك الأمثلة للتوضيح :

يدخل أحد المطاعم يطلب طلباً ما ويُحضِر له النادلُ طلباً آخر ،

هذا هو الموقف.

وإليك ردود فعل كل نوع :

النوع الأول : القويّ المصلح

الذي يُصارح ويُسامح ، وهذا لن يسكت عن ذلك وسيتحاور مع المسؤول بكل أدب ويبحث عن حقه الذي ذهب ، دون أن يؤذي أو يخطيء في الأسلوب ، حتى ولو كان الأمر ليس له قيمة و لا يستحق المطالبة ، فهو لا يسكت ؛ لأن الحق بالنسبة له مقدّسٌ ومبدأٌ لا يتنازل عنه ، ربما يقول له : تكرماً لا أريد الطلب فإن تيسر تغييره فحبذا أو ربما يأكل الطعام ولكنه عند دفع الثمن لا يترك توجيههم وتنبيههم على الخطأ من باب الحق والتنبيه والإصلاح (و شعاره أتحدث من أجل حقي أتحدث حتى لا يتكرر الخطأ مع غيري) وهذا النوع هو النوع المصلح ، هو النوع القوي ، هو النوع الذي يُحدث الفرق في المجتمع . يقول الله تعالى ﴿ فَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ ﴾ .

هذا النوع عفا وسامح ولم يفتعل مشكلة ثانية ولكنه أيضا وجَّه ونبَّه ليصلح المشكلة الأولى وشعاره (الإفصاح من أجل الإصلاح)

إذا أعطاك الفاتورة و ساءك سعرها فتحدث معه واستنكر عليه بأدب ، صحيح أنه لن يغير الثمن الآن ولكنك إن فعلت أنت ذلك وفعله غيرك معهم وتكرر عليهم ، فإن التغيير سيكون استجابتهم القادمة بعون الله ، وبذلك نفعت نفسك وغيرك وأحدثت أثراً وفعلت خيراً، وتذكر قول الله جل جلاله ﴿ فَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ ﴾يقول الشيخ ابن عثيمين رحمه الله : (إن العفو بلا إصلاح مفسدة وقد لا يؤجر الإنسان عليه) .

النوع الثاني : الشرس العنيف

الذي يصارح ولا يسامح ، فإنه سيصرخ ويُزمجر ويرفع صوته ويطالب بحقه ، ولا يرضى حتى ولو حصل على ما يريد وحتى لو اعتذروا له فإنه يكرّر اللّوم ويُكثر العتب ، فيبالغ في المطالبة والانفعال والاندفاع **وهذا النوع كثيراً ما يفرِد عضلاته ويخسر علاقاته وإن كسب تعاملاته ، ويخسر ربما صحته وإن أخذ مصلحته** ولكن يبقى هذا النوع من الناس أفضل من النوع الثالث والرابع !

النوع الثالث : اللطيف الضعيف

الذي يسامح لا يصارح ، فهو نمط سلبي يرى الخطأ أو النقص ولكنه لا يتفاعل معه ولا يُهمّه أن تصلُح الأمور فهو يُفضّل أن يُسامِح وألا يدخل في صراعات أو نقاشات وأكثر ما يجود به تلميحات بسيطة إن فهمت وإلا طويت

ودائماً ما يقول : الأمر بسيط ولا يستحق ، المهم أنه أكلٌ يملأ البطن والمسألة لا تستحقّ المجاهدة

وشعاره (اشترِ راحتك ولا توجعنَّ رأسك) فهذا النوع عفا ولم يصلح فبقى الحال على ما كان وبمثل سلبية هذا تتكرر الأخطاء وتضعف الجودة وتغيب النصيحة ويُتجرأ على الحقوق **لأن المساءلة غائبة والمسامحة هي العاقبة** ، ومن أمن العقوبة أساء الأدب.



النوع الرابع : الجبان الكتوم

الذي لم يصارح ولم يسامح ، تضايق وانزعج ولم يسامح من الداخل ، ولكنه أيضاً لم يصارح بذلك فتظاهر بالرضا والقبول وهو في الحقيقة يغلي من الداخل ويتمتم لصاحبه ويشتكي له ، وربما أفسد شيئاً في المطعم ، يستعمل مناديل كثيرة كنوع من الانتقام ، ويحمل معه جمعاً من أعواد الأسنان ويعبث بها ، ويترك الماء ولا يغلق الصنبور لينفس عن غضبه ، كل ذلك سلوك يترجم حالة الانزعاج مع عدم القدرة وعدم الجرأة على البوح والمواجهة.

وهذا النوع من الناس هو سبب انهيار المنظمات وتخلّف المجتمعات وتصدُّع العلاقات ، فلا التغيير منشود ولا الرضا موجود ، فيتحول المرء إلى قنبلة غير موقوتة قد تقضي على صاحبها ومن حوله ؛ لأنه لا يتكلّم مهما تألّم .



لدي نظرية أعيش بها استفدت منها كثيراً في يوميات حياتي أسميتها (نظرية المنبّه).فإذا شعرت أن السيارة التي بجانبك اقتربت منك فلديك ثلاثة خيارات :

١) إما أن تنبّه صاحبها بصوت مسموع مرة واحدة ، وهو عادة يؤدي الغرض وينبه السائق.

٢) وإما أن ترفع وتكرر صوت المنبه ، وتشير بيدك وتنادي بصوتك ، وهذا التصرف قبل كل شيء يرفع ضغطك وقد ينتهي الموقف بمشاجرة أنت في غنى عنها .

٣) وإما أن تسكت وتصمت وتتريث وتقول في نفسك (هل يُعقل أنه لم ينتبه ؟! هل من الممكن أن يفعلها ؟! دعنا نرى ، والله لأفعلنّ و أقولنّ) حتى يصطدم بك فتنزل إليه ودعواتك عليه تسبقك ، ونظراتك إليه ترهبه ، فلا أنت نبهته ولا أنت سامحته !

هي ثلاثة ردود فعل فاختر منها ما يناسبك

تأمل هل ستنبهه بلطف ؟ أم تبالغ في التنبيه والتحذير والصراخ ؟ أم تسكت وتفترض انتباهه حتى يرتطم بك ؟

من الناس من يُطالب بحقه بأدب وإنصاف ، ومنهم من يطالب بحقه بكل عدائية وغلظة ، ومنهم من يسكت عن تجاوزات الآخرين وبعض إساءاتهم فيضيق صدره ولا ينطلق لسانه إلا متأخراً بكلمات مِلؤُها العتب ودافعها التنفيس ونهايتها جرحٌ في قلبين قد لا يندَمِل.

لن أقول كما قال زهير :

ومن لم يَذُدْ عن حوضه بسلاحه *** يُهَدم ومن لا يَظْلِم الناس يُظلـم

بل سأقول

ومن لم يذد عن حقّـــــــه بلسانه *** يُهَمش فيَكْبِت في الفـــؤادِ ويندم

يُهمش فيكبت في الفــــؤادِ ويَأْلَمَ

يُهَمَّش فيكبت في الفـــؤادِ ويُكْلَمِ



أيها الكرام :

إذا سكتت النفس تكلّم الجسد وكلام الجسد بالأمراض ، وقديماً قالوا (قَتل الحُزنُ ولم يقتل الغضب) ؛ لأن الحزن شعورٌ حبسه الكتمان في زنزانة الجسد ، والغضب شعورٌ أخرجته الصراحة فتحرّر في وقته ثم طواه الزمن ، فلا تكن كتوماً فتؤذي نفسك ، ولا تكن غضوباً فتؤذي غيرك ، ولكن عبّر عما يغضبك بطريقة لا تغضبه .

جميل



إن المطالبة بالحقوق أو السكوت عنها ، هو نتاج قصة بدأت معنا منذ الطفولة وما أجمل مشاعر الطفولة ولدنا ونحن نشعر بالاستحقاق وأننا نستحق كل ما تراه أعيننا وتشعر به قلوبنا وتلمسه أيادينا .

هكذا يشعر الطفل

تجده يريد كل شيء ، الحلوى في يده ملكه ، والحلوى التي في السوق كذلك ملكه ، بل وحتى التي في يد الآخرين يظنها ملكه فيطالب بها، حتى كأن الكون بيت يملكه ، جدرانه بالانطلاق متّسعة وسُقُفُه بالاستحقاق مرتفعة .

وتمر الأيام وتبدأ التربية – أياً كان مصدرها – بتضيق تلك المساحة وخفض ذلك السقف ، لتخبره بحقوقه المرفوضة وحدوده المفروضة وتنبهه بشأن حقوق الآخرين وحدودهم ، وليس في ذلك إشكال بل الإشكال أننا كثيراً ما نبالغ في التضييق والخفض ونقتحم مساحة حقوقه (اسكت ، اجلس ، غلط ، خطأ ، مهوب على كيفك ، لا تناقشني ، غصب عليك ، ولا كلمة ، لا تفعل ، لا تتكلم ، لا تلعب ، لا لا لا لا) حتى لا تبقى له مساحة يمكن لروحه أن تتحرك فيها .

فيظلُّ حبيس أشبارٍ لا يجرؤ أن يتجاوزها ، وعندما نلتفت إليه ونطالبه بأن يستقبل الرجال ، بأن يتكلم في الإذاعة ، بألا يسكت عن حق، بأن يعبر عن رأيه ، بأن يأخذ الحلوى من يد صديقنا التي امتدت إليه (فلان خذها إنها هدية لك) فينظر لها ، ثم ينظر لنا متردداً ، ثم ينظر لنفسه ، ويتحسّس حدوده وحقوقه ، فيخفي وجه خلف يديه ، ذلك الطفل الذي كان في يوم ما يطالب بالحلوى التي في أيدي الناس ، أصبح اليوم يشُكّ في أحقيته في أخذ الحلوى المهداة إليه.

مؤلم



ورسالتي لنفسي ولكم :

حطِّم قيودك وكسِّر نموذجك الذي تشكل عبر الزمن.وسِّع مساحة حدودك وارفع سقف حقوقك ولا تقصِّر في واجباتك ولا تسمح لأحد أن يتجاوز حدوده أو يسلبك حقوقك واحذر أن تسجن أطفالك في أشبار محدودة ومساحة صغيرة ، بداعي العيب واللباقة والإتكيت وتذكر قول الرسول ﷺ للغلام : « أتأذن لي أن أعطيه الأشياخ ؟ » يستأذنه في حقّه ولا يقتحمه ويتجاوزه ويهمّشه ويُقصِيه.

فمثل هذه المواقف أخرجت ابن عباس وأنس وزيد والحسن والحسين رضي الله عنهم أجمعين وهذا الحديث يدعو لاحترام الحقوق . وفي حديث آخر أن الحسن بن علي رضي الله عنه أخذ تمرة من تمر الصدقة فجعلها في فيه فقال النبي ﷺ : « كخ كخ ارم بها أما علمت أنّا لا نأكل الصدقة » رواه مسلم ، وهذا الحديث يدعو لاحترام الحدود ، وفي ميدان الحقوق المحاط بسياج الحدود تنمو الشخصية المتزنة.

قاعدة

أيها الكريم أيتها الكريمة ..

تأمل في الطفل وهو يقفز ويركض ويمرح بكل نشاط ، وحين تأمره بأن يحضر لك كأساً ، كيف يمشي بتضجر وتثاقل ، ليست المشكلة في الجهد البدني ولكنها كلمات غير منطوقة تعبّر عن حقوقه وحدودك. إن حياته وحياتي وحياتك ما هي إلا مجموعة حقوق وحدود تتقاطع دوائرنا فيها مع دوائر الناس وبقدر وضوح الحدود وحفظ الحقوق يكون احترامهم لنا وتعاونهم معنا ويكمن تقديرنا لذواتنا وسعادتنا وانسجامنا وهذا الكلام سهلٌ في الوصف صعبٌ في العمل عميقٌ في الأثر، ومن يخطب الحسناء لم يُغله المهر.

في الدين

توكيد الذات ليست صفة مثالية أو مسألة تكميلية هو ليس مجرد إحساس هو في التربية غراس وفي التعامل مقياس و في الدين أساس.

يقول ﷺ: « من رأى منكم منكراً فليغيِّره بيده ، فإن لم يستطع فبلسانه ، فإن لم يستطيع فبقلبه ، وذلك أضعف الإيمان » رواه مسلم

وصاحب توكيد الذات المنخفض ليس لديه إلا الثالثة يبدأ بها وينتهي إليها ، يرى المنكر والخطأ والتجاوز والظلم ، وربما يتقطع قلبه ولكن لا ينطق لسانه ولا تتحرك جوارحه.

قوة الشخصية ليست شعاراً نتغنى به ، أو شعوراً نتباهى به ، بل هي – والله – مطلبٌ نفسيٌّ واجتماعي وأخلاقي ، وقبل ذلك مطلب شرعي ، لأن ضعيف الشخصية خانعٌ ذليلٌ ، لا يقوم حين تمارس المعاصي ، وإن قام ذهب ولم ينكر ، وإن أنكر ؛ أنكر بطريقة فيها تمييع وتهوين .

يقول جل وعلا ﴿إِذَا سَمِعْتُمْ آيَاتِ اللَّهِ يُكْفَرُ بِهَا وَيُسْتَهْزَأُ بِهَا فَلَا تَقْعُدُوا مَعَهُمْ حَتَّى يَخُوضُوا فِي حَدِيثٍ غَيْرِهِ إِنَّكُمْ إِذًا مِثْلُهُمْ﴾ سورة النساء

وضعيف الشخصية لا يُنكر ولا يُحاولَ ولا يَقوم ولا يُقاوم ، حتى يكون مثلهم.



مهزوز الشخصية يُجامل ويُداهن ، ولا يُذكر ولا يُنكر ، تجده يترك لحيته خشية أن يتهمه الناس ، وليس اتباعاً لسنة سيد الناس ، أو يحلقها خشية ألا يتقبل الناس شكله ، تنمص حاجبيها وتصل شعرها لتبدو أمام الناس أجمل ، يُسبل ثوبه ليبدو أمام الناس أفضل ، يَعرِفُ الحُكم الشرعي ولا يلتزم به ، ولو كان قوياً في ذاته ، لفعل ما يؤمن به قلبه ، لا ما يمليه عليه خوفه .

مسكينٌ ذلك المهزوز ، يمارس دور المطيع ليحصل على القبول ، ويُظهر نفسه مجبوراً أو ضعيفاً ليحصل على الدعم والتأييد ، يتمارض ويدّعي الإجهاد ليحصل على العطف والتقدير .

يدفع من ماله ويصرف من وقته ويبذل غاية جهده ؛ ليحصل على الاستحسان والرضا ، والبعض لا يقف عند هذا فحسب بل يُقدم رضا الناس على حساب دينه ومبادئه ، أو ليس السكوت عن المنكر حتى لا يقال عنه مؤذي أو قليل ذوق أو يقال عنها مزعجة ومتطفلة أو ليس ذلك تهميش للدين وتنازل عن مبدأ ؟



يقول - صلى الله عليه وسلم - ((مَنِ الْتَمَسَ رِضَا اللهِ ، بِسَخَطِ النَّاسِ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ ، وَأَرْضَى عَنْهُ النَّاسَ ، وَمَنِ الْتَمَسَ رِضَا النَّاسِ بِسَخَطِ اللهِ عَزَّ وَجَلَّ ، سَخِطَ اللهُ عَلَيْهِ ، وَأَسْخَطَ عَلَيْهِ النَّاسَ)) رواه ابن حبان في صحيحه

فاطلب رضا القلوب ممن يملك مفاتيحها فليس للناس حول ولا قدرة على قلوب أنفسها.

وتوكيد الذات كذلك منهج للتعامل في الحياة يقول عز وجل : ﴿ وَإِن قِيلَ لَكُمُ ارْجِعُوا فَارْجِعُوا هُوَ أَزْكَىٰ لَكُمْ وَاللهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴾ سورة النور

من توكيد الذات أن تقول (ارجع) عندما لا تناسبك الزيارة ومن نقاء الروح وطهارة القلب أن يقبل الآخر توكيدك ويحترم خصوصيتك.

في وظيفتك

عندما يضعف توكيدك فستقبل بعمل غيرك ، ولن تجرؤ على قول (لا) سيُقَدمُ غيرُك عليك ، ستُصادر أراؤك سيسهل عليهم تجاوزك ، سيكثر ترددك في اتخاذ القرار ، ستتعب في العمل ضمن فريق ؛ لأنك تكبت وتسكت ، وتجامل في التعامل.

إن كنت مرؤوساً سيؤذيك رئيسُك الصريح ، وإن كنت رئيساً فستؤذي الموظف المثالي والمنضبط ؛ لأنك غير حاسم وتساوي بين المقصر والمجتهد. قد يحبك الموظفون كإنسان يعاملهم بلطف ، ولكنهم لن يعجبوا بك كقائد يُديرهم بلا حزم وفرق بين اللين والضعف.



في العلاقات

عندما يهتز التوكيد تهتز معه أركان العلاقة ، لأن مهزوز الشخصية شخص لا يعرف أن يُؤكِّد ذاته هو شخص حساس - وما أصعب التعامل مع الحساسين - شخص لديه خصوصية عالية ، لا يبدي رأيه ويوافقك دائماً حتى فيما لا يريد لذا تشعر أنه غير واضح أمامك ويشعر هو أنه غير سعيد معك ، لأنه يضغط على نفسه من أجلك.

بتوكيد الذات يمكنك الثقة بالناس ، و يمكنك أن تتعامل معهم بوضوح وبصدق وبعفوية ، فالناس لا تحب المتكلفين المتصنعين والرجال الآليين المبرمجين. بتوكيد الذات تتحمل المسؤولية وتؤدي العمل وتفي بالوعد ؛ لأنك قادرٌ على رفض ما لا تريد وقبول ما تستطيع.

مهمة

به تعبِّر عما تريد وعما لا تريد ، عما يريحك وعما يزعجك ، عما تحب وعما لا تفضل من الأماكن والأشياء والأشخاص وحتى الأطعمة ، وعند ذلك فقط تكون مكشوفاً لهم بلا أقنعة فيسهل لهم التعامل معك لأن البوح بمشاعر الذات والصراحة المقرونة باللباقة تقدم لهم مفاتيح التعامل معك وكتيب التشغيل الخاص بك .

هو يريد أن يكون محبوباً فيقبل ما لا يستطيع ثم تجده لا ينفذ ولا يلتزم ولا يفي بما وعد لأنه لا يستطيع فيفقد الناس الثقة به والاعتماد عليه ، فيشعر بذلك فتهتز شخصيته أكثر. تجده يقبل ما لا يريد ولا يعبر عن ذلك رغم ألمه فيظهر ذلك على ملامح وجهه أو تصرفاته فيكتشفها الناس ، و يلومونه على عدم إخبارهم ، وينزعجون لذلك ، ثم يفقدون الراحة في التعامل معه مستقبلاً، لماذا؟ لأنه كتومٌ لا يتكلّم إلا إذا تألّم ، وعندها ستكون كلماته جارحةً ملتهبةً تُحرق كلَ سبائك العلاقة الذهبية ، مسكين بدأها بنية صالحة وانتهت في غير صالحه.

إن صمتك وعدم تنبيهك للشخص الذي يَطَأُ بقدمه على إصبعك ، سيجعلك تتألم بصمت ثم تصمت وتصبر وتصمت ، حتى تصل إلى مرحلة لا تحتملها فتصرخ في وجهه ، وعندها ستخسر العلاقة بعد أن أُدميت إصبعك ، ولو كنت صريحاً واضحاً لنبهته بكلمة بسيطة عرف بها حده فدامت بينكما العلاقة وسلمت لك إصبعك .

قاعدة

أيها الفاضل إذا وصلت في اللطف مع الناس إلى الحد الذي تؤذي فيه نفسك فتوقف ، وإذا وصلت في إثبات ذاتك إلى الحد الذي تؤذي فيه غيرك فتوقف.

لابد أن تؤكّد ذاتك وتُصرّح عما بداخلك ، ليعرفوا كيف يتصرفوا معك وكيف لا يزعجوك ويضايقوك. المهزوز يا صديقي إنسان حساس يصعب التعامل معه ، إذا غضب انفجر ، لأنه يكبت آلامه ، ولا يفي بوعوده لأنه لا يستطيع أن يقول لك (لا) فيقبل وهو مكره ولا يلتزم وهو ملام حينئذ.فهل تقبل بصديق حساس غضوب غامض لا يفي بالوعود ؟
إذا كنت لا تقبل فالناس كذلك لا يقبلون.



مشكلة مهزوز الشخصية في العلاقات أنه يحاول أن يكسب بطرق خاسرة

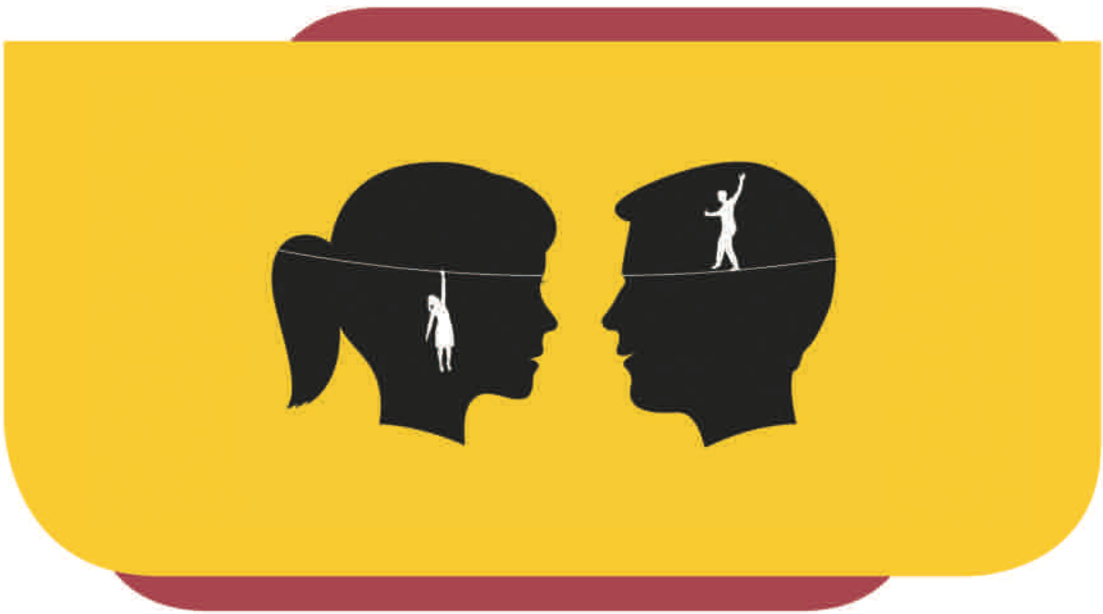
تأمل معي هذا الشكل :



في العلاقات الأسرية عندما يضعف التوكيد يختل الميزان ويسقط سلم الأولويات. فكلما نقص توكيدك لذاتك زادت مشكلاتك الأسرية لأنك ستقدم الآخرين عليهم ويكون لمتطلبات الناس أولوية على متطلبات أسرتك ، والثمن يدفع من حقهم ووقتهم وحاجاتهم.

عندما تهتز شخصية الزوج

ينفصل مقود القيادة من يده فتتخبط أسرته، فنجاح الأسرة قائم على النجاح في تأدية الأدوار والمهام كلٌّ حسب مسؤوليته. ودور الزوج قائم على القوامة والرعاية وتحمُّل المسؤولية والحزم والحسم والتفاعل والتواصل ، وهذا ما لا يجيده مهزوز الشخصية ، مما يجعل الزوجة تتحمل جزءًا من المسؤولية فتكون القيادة في يدها في الكثير من المواقف وهذا يُحدث صراعاً داخلياً على السلطة يَتْعب منه الطرفان ويتذبذب الأطفال بسببه ، فإن تركت الأمر له قَصّر ، وإن ساندته تَضجّر ، وإن طالبته تعذّر ، وإن حاسبته غضب وتفجّر ، ولا حول ولا قوة لها إلا أن تصبر أو أن تحاول فيه أن يتغير.





أما إذا كانت الزوجة مهزوزة الشخصية

فإن أهم ما يمكن أن يحدث هو غياب الحب بينهما ، لأن عدم القدرة على إبداء ما لا تريد والتعبير عما تريد وعدم القدرة على البوح بالآلام والتعبير عن الأحلام وعدم القدرة على قول : (زوجي أنا أحب كذا وكذا ولا أحب منك كذا و كذا) مثل ذلك كله كفيلٌ بكبت مشاعر الحب ودفنها تحت أنقاض الكتمان والتجاهل، فتظل المسكينة تتحامل وتجامل ، فلا هو يفهم ولا هي تعلن ، حتى تصبح الحياة مملة بلا حراك وجافة بلا مشاعر ولا يعود الحب إليهما ، وتصفو الأجواء لهما ، إلا بعد أن يحدث خلاف بينهما ، فتنفجر المسكينة في وجهه وتضع بين يديه أرشيفاً من الآلام التي أثقلت قلبَها ، فإذا تكلمت وعبرت وأعلنت ونفست عن ذلك كله عادت الحياة إلى زهرة الحب إلى أن تأتيها عواصف الكبت والكتمان فتدفنها مرة أخرى .

أختي الكريمة أخي الزوج : توكيد الذات والبوح بمشاعرها من أهم مقومات السعادة والتفاهم والتناغم الزوجي فعبّر عما يرضيك ويزعجك ، ولا تفترض أنها تعرف ذلك بل كن صريحاً واضحاً محدداً وكذلك أيتها الزوجة أعلني وعبّري عن كل ما يزعجك في زوجك وما يرضيك منه.

اختر واختاري طريقة لبقة وتوقيتاً مناسباً للبوح ثم التزما بما يريد كل طرف من الآخر بحسب القدرة والاستطاعة.وأنا أضمن لكما تناغماً وانسجاماً في العلاقة بينكما بعد توفيق الله وإعانته. وقد أُلّف كتابٌ يزيد عن أربع مئة صفحة فيها يحب النبي - صلى الله عليه وسلم - وما يكره في أمور الدين والدنيا وهكذا الأقوياء واضحون دائماً.

ليست هذه الوصفة للزوجين فقط بل لكل صديقين يحبان أن يحلو وصالها وتصفو علاقتها.فكن واضحاً صريحاً محدداً وتَقَبل صراحة ووضوح الطرف الآخر.

تأكيد صريح مريح

التأكيد الصحيح بين طرفين مبني على المصارحة ثم المصالحة ، بحيث أضع له قائمة بما أريد ويضع لي قائمة بما يريد ثم نتصالح ونتفاوض للقيام بالممكن منها ، فأفعل له ما يريد ليفعل لي ما أريد بإذن الله

وكأني أسمعك تقول إذن أين التغافل في التعامل ؟!

فأقول لك إن التغافل قد ينفع في علاقاتك العامة كالزملاء والجيران وبعض الأصدقاء أما في العلاقات الخاصة فالصراحة أدوم لها ، ويبقى التغافل مفيداً إذا استخدمته في الأشياء التي لا يمكن تغييرها في الطرف الآخر ، أو في الأشياء التي لا تنزعج منها ولا يؤذيك حدوثها ، أو في الأشياء التي لا تحدث إلا قليلاً .

وبمعنى آخر ، العلاقات العامة الأصل فيها التغافل والاحترام. و العلاقة الخاصة الأصل فيها **الصراحة والانسجام** ، وإياك والتغافل والكتمان فيها فهو سوسة العلاقة الخاصة ، ويبقى ضابط التغافل والصراحة مبنياً على التالي :

(١) ما لا يمكن تغييره تغافل عنه.

(٢) ما لا يحدث دائماً تغافل عنه.

(٣) ما يمكن تحمله تغافل عنه.



أمّا ما يمكن تغييره ، ولا يمكن لك تحمله ، ويحدث دائماً ، فإن السّكوت والتغافل عنه يُسمّم مشاعرك ويمرض علاقتك ، فكن صريحاً محدداً واضحاً ، **فالغموض ميدان الشيطان** واجعل شعارك :

الإفصاح من أجل الإصلاح

قاعدة

وأخطاء الآخرين كإشارات المرور بعضها أوقفهم عندها و بعضها ذكّرهم ونبههم وبعضها اتركهم و تغافل عنهم .

إدارة توكيد الذات

قال تعالى﴿ قَالُوا إِنْ يَسْرِقْ فَقَدْ سَرَقَ أَخٌ لَهُ مِنْ قَبْلُ فَأَسَرَّهَا يُوسُفُ فِي نَفْسِهِ وَلَمْ يُبْدِهَا لَهُمْ قَالَ أَنْتُمْ شَرٌّ مَكَانًا وَاللَّهُ أَعْلَمُ بِمَا تَصِفُونَ ﴾

تحت شعار الإفصاح من أجل الإصلاح ، فإن من الحكمة أن تكتم بعض مشاعرك من أجل المصلحة فبعض المواقف أقل من أن تظهر رأيك فيها وبعض العلاقات أكبر من أن تظهر استياءك لها.

هل العتب مفيد دائماً ؟

العتب نوعان :

١) عتب لممارسة الحقوق

٢) عتب لتجاوز الحدود



أما النوع الأول فهو عتب خاطيء هادم للعلاقة ، فحينما أمارس حقوقي فليس لك أن تعتب عليّ

مثال : أنا صديقك وسافرتُ مع أسرتي لمدة يوم واحد ولم أخبرك (هذه ممارسة شخصية) فلماذا العتب هنا ؟

النوع الثاني هو العتب في تجاوز الحدود أو التقصير في الواجبات

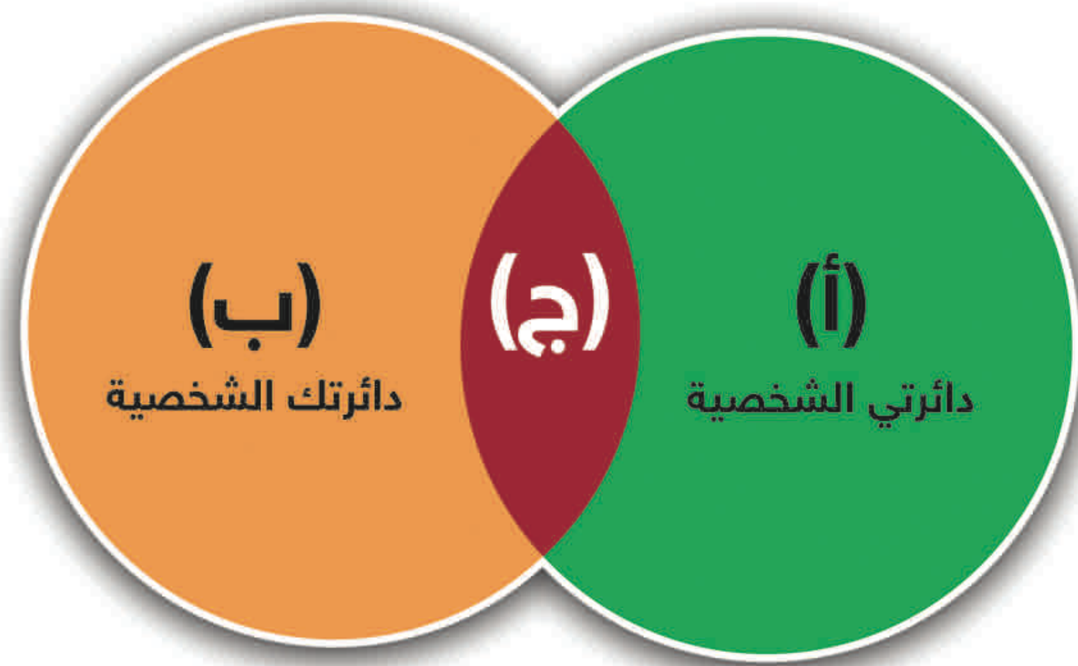
فعندما أتجاوز حدودي معك من رفع صوت أو مصادرة رأي أو إخلاف موعد فعتبك عليّ صحيح وفي محله ، وعندما أقّصر في واجباتي تجاهك ، كأن تمرض ولا أزورك ولا أسأل عنك أو تحتاجني ولا أبادر في خدمتك دون مبرر ، فعتبك عليّ أدوم للعلاقة لأنه عتب صحيح صحيّ يعيد قاطرة العلاقة إلى مسارها بعد انحرافها ، على أن يكون العتب بأسلوب لطيف وتوقيت مناسب ،

ويبدو لي أن معظم مشكلات الناس في التعامل مع العتب يكمن في الخلط بين النوع الأول والثاني وعدم التفريق بينهما ، فربما وسّع الإنسان دائرة حقوقه ودائرة واجبات الطرف الآخر حتى أصبحت العلاقة مزعجة

فيقول صديقي لي : من واجبك أن تخبرني بسفرك ومن حقي أن أعرف أين أنت ؟

لا يا صديقي توقف ! هذه المساحة تتسع لوالدي ووالدتي و زوجتي ، أما أنت فلا أظن ، رغم محبتي لك وفضلك عليّ .





الدائرة (أ) فيها حياتي الخاصة ، و الدائرة (ب) فيها حياتك المستقلة ، فلا محل للعتب فيهما ،
أما المنطقة (ج) فهي المنطقة المشتركة بيننا والتي تختلط فيها الواجبات والحقوق ، وهنا فقط تجاوزي وتقصيري يستحق العتب
وقد تأملت في العتب بين الناس فوجدت أن تراكم المشاعر وكتمان الألم والصمت السلبي في المنطقة المشتركة (ج)
يجعل العتب يصل متأخراً ، فيفقد قيمته ويتغير شكله فلا يبدو عتباً يغسل القلوب ويُطفيء الحروب ويُمهّد الدروب ، بل هجوماً مسلحاً بالأدلة والأمثلة والمواقف القديمة ، وعلى قدر قوة الذاكرة وحجة اللسان تكون الغلبة لأحدهما ، فيتحول من عتب إلى تعب يرهق كاهل العلاقة ويسلب منها الطاقة ويدفعها إلى الانهيار وإنهاء الصداقة .



وخلاصة هذا المحور :

أنه إذا اهتزت شخصيتك اهتزت معها حقوقك

- فمن حقك أن تسأل و أن تخطيء و أن تنجح و أن تفشل ،
- من حقك أن تقبل و أن ترفض،
- أن تسمع و أن تُسمع ،
- أن تعبر عن رأيك وتفصح عن شعورك ،
- أن تناقش وأن تنافس ، أن تتعلم وأن تنتقد،
- أن تقترب أو تبتعد ،
- أن ترحل أو تبقى ،
- أن تعتب و أن تغضب.
- أن تقول : (لا) أن تقول : قف ،
- أن تقول : يكفي ،
- أن تقول ما تريد في الوقت الذي تريد للشخص الذي لا تريد ولكن بطريقة مهذبة.



خامساً : تقدير الذات

تقدير الذات من المصطلحات الشائكة والمتداخلة مع غيرها ، وتستطيع رؤية هذا التداخل عند المهتمين وتلمحه كذلك بين المختصين ، يقول ستيف أندرياس في مقدمة كتابه كيف تغير ذاتك (أنه وجد في موقع مكتبة الأمازون **أكثر من ٣٢٠٠٠ كتاب يتحدث عن مفهوم الذات واحترامها وتقديرها**) وقال أيضاً (أنه استمع في مؤتمر يدور حول الذات على مدار ثلاثة أيام إلى كل المتحدثين والذين لم يتفقوا على تعريف واحدٍ جامع مانع)

ولعلنا نمر عبر جولة سريعة على بعض تعريفات تقدير الذات نحاول وإياك تحرير المصطلح واعتماده **ليكون مصاحباً لنا عبر أسطر هذا الكتاب** .

بدأ مصطلح (تقدير الذات) في الظهور في أواخر الخمسينات ثم أخذ في التداول بين المختصين في أوائل السبعينات .

قالوا في تعريف تقدير الذات :

- هو حكم الشخص تجاه نفسه
- هو حسن تقدير المرء لذاته وشعوره بجدارته وكفاءته
- هو موقف داخلي يقوم على الشعور بأن للفرد قيمة، وأنه متفرد وذو أهمية.
- هو معرفتنا لذواتنا وحبنا لها، كما هي بإيجابياتها وسلبياتها
- ويعرفه دوغلاس (بأنه مجموعة المعتقدات التي يحملها الفرد عن نفسه ويعاملها معاملة الحقيقة ، سواء كانت معبرة عن حقيقته فعلاً أم غير ذلك)
- ويعرفه كوبر سميث (بأنه حكم الفرد على ذاته من حيث الاستحقاق)
- ويعرفه روزنبرغ (أنه التقييم الذي يقوم به الفرد و يحتفظ به عادة لنفسه ، وهو يعبر عن اتجاه الاستحسان أو الرفض لذاته)

وغير ذلك من التعريفات مما لا أريد أن أثقل كاهلك به ، ولو حاولنا التقاط بعض خيوط التلاقي بين هذه التعريفات وحاولنا أن ننسج تعريفاً لمصطلح تقدير الذات فإننا سنعمد إلى تفكيك المصطلح وتعريف كل كلمة فيه على انفراد ثم نعود بعد ذلك لدمج التعريفين ونسج تعريفٍ جديدٍ بإذن الله .

تقدير الذات

إن كلمة (تقدير) هنا تشير إلى وزن القيمة **أو معرفة قدر الشيء** ، فتقدير المنتج أي **معرفة قيمته وما يستحقه**

أما كلمة (الذات) فتشير إلى أجزاء الإنسان التي تعبّر عن الكل ، هي جسد الإنسان وروحه ونفسه وعقله ومشاعره ونجاحاته وإخفاقاته، هي معلوماته وأفعاله وثقافته ، هي رواسب بيئته وأسرته وصحبته ، هي صفاته ومميزاته وأذواقه واختياراته ، هي علاقاته وأهدافه وطموحاته وأحلامه ، هي كل ذلك !!

مهمة

وبناء على ذلك فإن مفهوم الذات عبارة عن (**المعلومات التي أعرفها عن نفسي**)

بينما تقدير الذات هو عبارة عن (**تقييمي لهذه المعلومات**)

إن الذات مخزن كبير معروض للبيع يوجد فيه الكثير من القطع النادرة والجميلة والرديئة والرخيصة والسليمة والمعطوبة **والتقدير هو التاجر الذي يضع التسعيرة التي يراها مناسبة** ، فإن ركز على الجيد فقط بالغ في السعر وإن ركز على الرديء فقط بخسه في الثمن ، **وعندما يأخذ بالاعتبار الجيد والرديء فإن تقديره سيكون أقرب للحقيقة**

إذن تقدير الذات هو : (القيمة التي يضعها الإنسان لنفسه)





• إن نظرتنا لذواتنا تتشكل بطريقة تراكمية من خبرات النجاح والفشل وكلمات الثناء والذم ومشاعر الاعتزاز والإحباط ، وعندما تفكر في نفسك

من أنت ؟

وما قيمتك ؟

فإنك تقوم بعملية مسح سريع وانتقاء جزئي من بين مجموعة من التجارب والخبرات المتراكمة في ذاكرتك عن ذاتك ، ولأنك لا تستطيع تذكر كل شيء فإنك ستختار بعضها ، وتتجاهل البعض الآخر ، وما يجعلك تأخذ وتترك هو اعتقادك عن ذاتك ونظرتك لها فالذي يعتقد أنه ذكي يتذكر بسرعة وينتقي بدقة ويستدعي بسهولة المواطن التي تثبت ذلك ويتجاهل أو ربما يحذف المواقف التي تظهر غباءه أو سوء فهمه أو بطء تفكيره ،

رغم أنه يحمل في داخله مواقف وأدلة الذكاء والغباء ، إلا أن محكمة الذات تعترف بالأدلة التي تعتقد صحتها ، فإذا كان الأمر كذلك فهي إشارة بل بشارة تدعونا إلى اعتقاد الأفضل عن أنفسنا وانتقاء الأجمل من خبراتنا ، وأن نعيد تشكيل صورتنا الذهنية عن أنفسنا إن الذات أشبه بغرفة جميلة ، ومفهومنا عن ذواتنا أشبه بالسجادة

فإن كانت السجادة صغيرة لا تغطي سوى جزء يسير من الغرفة فهذا وعي بالذات متدني (ويصاحبه عادة ضعف في تقدير الذات) وربما كانت السجادة متناسبة مع حجم المكان وهذا وعي بالذات معتدل وتقدير لها متزن ،

وربما كانت السجادة أكبر من الغرفة فتجاوزت جدرانها وهذا يشير إلى تورم وانتفاخ للذات ، إن توهم ما ليس في الذات يؤدي إلى تقدير للذات زائف ، سرعانَ ما تختبره عدسة المواقف وتبّخره حرارة التحديات وتحطمه قوة الصدمات ، حتى تتناثر شظاياه في كامل الذات مؤثرة سلباً في كل سلوكياتها بقية حياته

كيف يتشكل تقدير الذات ؟

يتعرف الطفل على ذاته وقيمته من خلالنا ، فهو كالأعمى الذي نصف له الثوب الذي يلبسه ، فإذا كبر وأصبح راشداً فإن نجاحاته وإنجازاته وتجاربه تصبح جزءاً مؤثراً في شخصيته ومتأثرة بطفولته

وبمعنى آخر فإن كلماتنا للطفل وردود فعلنا وسلوكنا معه وأمامه يشكل جزءاً عن مفهومه لذاته وتقديره لها ،

وتعتبر مرحلة الطفولة مرحلة يرضع فيها الطفل آراءنا فيه وتنمو في داخله ، مُشكّلة معتقداته تجاه نفسه ، ثم يكبر قليلاً فيبدأ بالتعرُّف على قيمته من خلال منجزاته ونجاحاته مع اهتمامه أيضاً برأينا حول ما قام به ، فإذا أصبح راشداً تأرجحت نظرته لنفسه بين تجارب الماضي وتحديات الحاضر وتطلعات المستقبل ،

لذا يرى وليام جيمس أن تقدير الذات يقوم على (العلاقة الموجودة بين ما نحن عليه، وما نود أن تكون عليه)

وقد لخصها بالمعادلة التالية :

تقدير الذات = النجاح ÷ الطموح

بمعنى أن تقدير الإنسان لذاته يتأثر بمدى اقتراب وابتعاد نجاحه عن طموحاته ، وواقعه عن توقعه ، وأعماله عن آماله ، فإن حقق ما يريد ارتفع تقديره لذاته وإن فشل في تحقيقه أو حقق ما لا يريد فإن تقديره لذاته سيتأثر سلباً



تقدير الذات و صراع الذوات

ذات الإنسان تتقلب بين ثلاث حالات تشكل صورتها النهائية فإن حدث بينها توافق حدث الانسجام وإن حدث بينها تخالف حدث الاصطدام وهي :

١) الذات الواقعية : وهي التي تصف ما أنا عليه من نجاحات وإخفاقات وما أظنه عن نفسي وما يقوله الناس عني بكثرة

٢) الذات المثالية : وهي الذات التي أتمنى أن أكون عليها ، إنها الذات الحلم ، إنها الآمال والطموحات والتصورات المرغوبة

٣) الذات الواجبة : وهي تلك الذات التي أعتقد أنه من الواجب أن أكون عليها ، وهذا الواجب الذي أشعر بإلحاحه عليَّ ، قد تم تحديده ورسم ملامحه من خلال ما يريده الناس وما يحدده المجتمع وما تفرضه الأعراف والعادات وما تضبطه المبادىء والقيم

• وكلما توافقت الذوات كان الإنسان أكثر انسجاماً مع نفسه واحتراماً لغيره وشعر بصحة نفسية وتقدير للذات مرتفع

وإليك المثال للتوضيح :

• طالب تخّرج من الجامعة بتقدير منخفض(الذات الواقعية) وقد كان يحلم أن يكون طبيباً (الذات المثالية) وعقدت عائلته عليه الآمال ليكون طبيباً (الذات الواجبة) ، فرفضته الجامعة و شعر بخيبة الأمل وأصيب الجميع بصدمة ، فاهتز تقديره لذاته

(هذا السيناريو نصٌ ممتاز لمسرحية يموت فيها البطل في المشهد الأول)

• وربما اتفق للإنسان ما يريد (الذات المثالية) وتخّرج بامتياز وقبلته الجامعة في كلية الطب (الذات الواقعية) ولكن أسرته رفضت لأنها تريده أن يكون طياراً أو مهندساً (الذات الواجبة)

وهنا يحدث الصراع بين ما أريد وما يريدون في مد وجزر يذهب بجمال شاطئ الشخصية



وخلاصة هذه الحالات هي :

أن تناقض الذات الواقعية مع بقية الذوات يؤدي إلى :

١) صراع الذات الواقعية مع المثالية : مما يورث الحزن وجلد الذات والخيبة ويورث شخصية محبطة ومنسحبة وسلبية

٢) صراع الذات الواقعية مع الواجبة : مما يؤدي إلى القلق من المستقبل والخوف من العقاب والشعور بالنبذ والرفض وتدني القيمة الاجتماعية وينشيء شخصية متملقة في تعاملها ، ومنافقة في مشاعرها ، وناقمة على مجتمعها ومحيطها ،

وفي كلا الحالتين فإن صراع الذوات معركة طاحنة ضحيتها شخصية مهزوزة ، تمزقت بين رغبات غير منسجمة ومطالبات غير منضبطة، أدت إلى تدني تقدير الذات عند الإنسان ،

ولو عدنا لمعادلة وليام جيمس (تقدير الذات = النجاح ÷ الطموح)

فإننا نتحدث عن النجاح (الذات الواقعية) وعن الطموح (الذات المثالية) ويبقى دور الذات الواجبة حاجزاً أو حافزاً لتقدم الإنسان، فإن ساندت الذات المثالية كانت عوناً وإن تفهمت الذات الواقعية كانت حضناً وإن اصطدمت بأحدهما كانت حصناً يحبسه داخل جدران الحسرة

لذا فإن تقدير الذات المرتفع يقلل من سيطرة الذات الواجبة ومن تدخل المعايير المفروضة من الآخرين ويزيد من الاستقلالية والشعور بالمسؤولية والصحة النفسية



كيف أحدد قيمتي ؟

قيمة الشيء ترتفع وتنخفض من خلال

١) مقارنته بغيره

٢) والحاجة إليه

فالذي يحدد قيمة قارورة ماء مثلاً هو قيمة القوارير الأخرى التي تشابهاً في الحجم والجودة ،

وربما ارتفع سعر القارورة تبعاً لحاجتنا لها

فلو تاه الإنسان في الصحراء واشتد به العطش فإن قيمة قارورة الماء بالنسبة له لا يقدر بثمن بغض النظر عن سعرها الحقيقي

وبالتالي فإن قيمة الذات (أي تقديرها) يرتفع عندما نحصل على ما حصل عليه غيرنا أو نزيد عليه ، ويرتفع عندما نحقق من القيم والآمال ونمتلك من الأشياء والقدرات ما نظن أننا بحاجة له

وينخفض كذلك عندما أشعر بأني أقل ممن يشبهني وأنني لم أحقق ولم أملك ما أشعر بحاجتي له

ومن هنا كان الارتباط الخاطيء بين قيمة الإنسان وبين ما حقق من إنجازات أو حاز من ممتلكات ، ولاختبار هذه المعادلة ، اسأل نفسك

• هل كل من كان كثير الإنجازات والممتلكات يُقدر ذاته ؟

• هل كل إنسان لا يملك شيء وليس في سجله منجزات يعترف بها الناس هو إنسان لا يقدر ذاته؟

الجواب قطعاً (لا)

قال لي أحدهم فلان تقديره لذاته مرتفع والدليل أنه أخذ الدكتوراه فقلت له نعم ، ولكن ربما أيضاً أنه سعى لنيل درجة الدكتوراه لأن تقديره لذاته منخفض !!

إذن ما الضابط لهذه المسألة ؟

والجواب هو (أنت) أنت من يربط بين قيمتك وبين الحصول على الأشياء ، وتجعل قيمتك رهينة ما تحصل عليه ، (أنت) من يربط بين قيمتك وبين توافه الأشياء أو بين قيمتك وبين معالي الأمور ،

لا تربط بين قيمتك وبين منجزاتك ولا تربط قيمتك وبين رأي الناس فيك فكم من مغمور في الأرض مشهور في السماء ، وكم من منبوذ ومدفوع على الأبواب أشعث أغبر لا قيمة له عند الناس ، ولكنه عند الله يعدل ملء الأرض من البشر ،

قيمتك تستمدها من خلال قيمك وأخلاقك ومبادئك ، تستمدها من خلال **قيمتك عند ربك** الذي كرمك بعبادته وأمرك بتزكية نفسك وترقية خلقك **وبقدر اقترابك من الله تكون إنسانيتك وترتفع قيمتك**

يقول جل وعلا (إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِندَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ) ، وبقدر ابتعاد الإنسان عن ربه تنخفض قيمته ويتجرد من إنسانيته يقول سبحانه (إِنْ هُمْ إِلاَّ كَالأَنْعَامِ بَلْ هُمْ أَضَلُّ)

هذا نحن في الميزان الحق فدعك من ميزان الخلق ، **وأي ارتفاعٍ في غير ما يرضي الله هو نزول وانحطاط**

إن تقدير الذات المستقيم لا ترتبط فيه قيمة الإنسان بما يملك ولا بنجاحاته ومنجزاته وألقابه ولا برأي الناس فيه وتقبلهم له ، **أنت لا تحب من يقدّرك** لأنك غني **فقط** أو لأنك ذو منصب **فقط** أو لأنك تحمل درجة علمية عالية أو ترتدي ساعة ثمينة ، أنت ربما تحتقر من يقدرك لمثل ذلك ، **وكذلك ذاتك لا تريد منك أن تحترمها وتتقبلها وتعترف بها وتقدرها لأنها غنية أو مديرة أو دكتورة أو لافتة للأنظار**

وقد أشار روزنبرغ (عام ١٩٨٥ م) إلى أن تقدير الذات نوعان :

١) **تقدير الذات المشروط** : وهو التقدير الذي نمنحه لذواتنا بناء على منجزاتنا وكفاءتنا ومكانتنا وسمعتنا

٢) **تقدير الذات غير المشروط** : وهو تقدير الذات واحترامها لكونه إنسان له قيمته دون ربطه بمنجز أو تقييده بنجاح ، وهذا النوع من التقدير أقرب للفطرة وللصحة النفسية ، على ألا يكون التقدير غير المشروط باعثاً على التوقف والخمول والركون والركود والاكتفاء والانكفاء ، بل دافعاً للاستمتاع بالعمل والافتخار بالمنجز ومانعاً للإحباط والمنافسة والغيرة والحسد



تقدير الذات وأثره في الحياة :

أخبرني ما طموحك ؟ أخبرك ما تقديرك لذاتك ؟

هب أنني وإياك خرجنا إلى صحراء رملية وتوقفنا أمام ثلاثة جبال رملية (جبل كبير مرتفع وآخر متوسط وثالث صغير بسيط) وطلبت منك أن تصعد أحدها بسيارتك ، فإنك ستختار من الجبال ما تظن أن سيارتك تستطيع صعوده ، فإن ظننت ضعفها ستختار الصغير وإن ظننت قوتها وآمنت بقدراتها فإنك ستحاول ألا تتوقف إلا على قمة الجبل الكبير



قاعدة

يقول المتنبي :

عَلى قَدْرِ أَهْلِ العَزْمِ تأتي العَزائِمُ ... وَتأتي علَى قَدْرِ الكِرامِ المَكارِمُ

وَتَعْظُمُ في عَينِ الصّغيرِ صغارُها ... وَتَصْغُرُ في عَينِ العَظيمِ العَظائِمُ

إن الذين يحددون أهدافاً صغيرة يكشفون لنا عن نظرتهم لذواتهم ، بل إن من الناس من لا يجدد أهدافاً في حياته وهذا مؤشر لضعف تقدير الذات ومثل هذا يشعر أنه لا يستحق حتى أن يحلُم

• إن تقدير الذات هو الشعور بأن لك قيمة وأنك ذو أهمية كما للآخرين قيمة وأهمية ، فإن سلبت قيمتهم فهذا (الكبر) وإن سلبت قيمتك فهذا (الاحتقار) والذي يقدر ذاته لا يفعل هذا ولا ذاك

تقدير الذات يشعرك بأن لك حقوقاً كغيرك ، لك حق الأخذ والعطاء وحق الحديث والاستماع وحق الاستمتاع والانتفاع ، وحق الرحيل والبقاء ، وحق التعلم والسؤال والاستيضاح ، وحق التجربة والخطأ والمحاولة ، وحق النجاح والتطلع والتميز ، هو يخبرك أنك مثل من يشبهك من الناس لك ما لهم وعليك من الواجبات ما عليهم ، لا تحتقر ذاتك ولا تبخس حقك ولا تحط من قدرك ،

الفرق بين توكيد الذات وتقدير الذات

- تقدير الذات يشعرك بحقوقك وبقيمتك وأهميتك
- وتوكيد الذات يترجم هذا الشعور إلى قول أو فعل

تقدير الذات يشعرك بقيمتك بغض النظر عن شكلك ، لذلك من لديه تقدير مرتفع لذاته سيكون لديه تقبل عالٍ لذاته ، لا تهمه الأشكال والقشور والمساحيق

من لديه تقدير مرتفع لذاته فإن يشعر بالقدرة على فعل الكثير ويشعر بأن من حقه أن يجرب ويبادر ويحاول بل ومن حقه أن يفشل ويعاود المحاولة ، ولذلك من يرتفع تقديره لذاته ترتفع لديه الثقة بالذات ، إن تقدير الذات هو العمود الفقري للشخصية القوية

إن تقدير الذات أشبه بمقبض حقيبة تحوي بداخلها أوراقاً مهمة تحمل العناوين التالية (الثقة بالذات ، تقبل الذات ، توكيد الذات)

صحيح أن المقبض لا قيمة له بدون الأوراق ولكن الأوراق لا ثبات لها بدون المقبض

- من يقدر ذاته لا يستسلم بسرعة ، ولا يخشى الفشل ولا يهتم كثيراً برأي الناس فيه ولا يختار صغائر الأهداف وتوافه الأعمال ، لا يخفي جهله ولا يواري دمعته ، لا يجد حرجاً من الاعتذار ولا يتحسس من النقد ، يسعى للأفضل ولا يطلب الكمال ، يطربه الثناء ولا يطلبه ، راضٍ بماضيه ، فاعل في حاضره ، متفائل بمستقبله ، يحترم نفسه ويحترم غيره ، يشعر بأهميته ويُشعر الآخرين بأهميتهم ، لا يحتقر ولا يخاف ولا يتهرب ،

ومن هاب الرجال تهيبوه ** ومن حقر الرجال فلن يهابا

يتحمل المسؤولية ويتخذ القرار ولا يهرب في الأزمات ، لا يكذب ولا يُدلّس ولا يُداهن ولا يخدع ، لا يقبل الإهانة ولا يرضى بالقليل ولا تعجبه أنصاف الحلول ، لديه في حياته طموح وعنده في تعاملاته وضوح

هو هكذا تأبى نفسه الخوض في وحل الأفعال الدنيئة ،



روى البخاري في صحيحه قصة أبي سفيان قبل إسلامه لما دعاه هرقل ملك الروم ، وفيها أن هرقل دعاهم في مجلسه وحوله عظماء الروم، ثم دعا بترجمانه فقال: أيكم أقرب نسباً بهذا الرجل الذي يزعم أنه نبي؟

فقال أبو سفيان: أنا أقربهم نسباً فقال: أدنوه مني

فقال أبو سفيان قولته الشهيرة :

(فوالله لولا الحياء من أن يأثروا عليّ كذباً لكذبت عنه)

تأمل هذا العلو والرفعة وتقدير الذات ، رغم أنه عدوه الأول ورغم أن الكذب يخدم قضيته إلا أنه كان صادقاً منصفاً حتى مع عدوه رضي الله عنه وصلى الله على نبيه ونبينا محمد

ويقول عنترة بن شداد رمز تقدير الذات وتقبلها في الشعر العربي :

لا تسقني ماء الحياة بذلة ** بل فاسقني بالعز كأس الحنظل

ماء الحياة بذلة كجهنم ** وجهنم بالعز أطيب منزل

فمن يقدر ذاته يُعزها ولا يرضى لها أن تحتقر أو تُذل

إن صاحب تقدير الذات المرتفع لا تغرّه القشور ولا يخشى المستور ، لا تهمه الشكليات ولا يبحث عن الماركات ولا يستدين من أجل شراء سيارة فارهة أو ساعة ثمينة أو ملابس نادرة ، جاء في الحلية لأبي نعيم رحمه الله

أن أبا بكر بن عياش ، يقول : رأيت الأعمش ـ شيخ المقرئين والمحدثين في عصره ـ يلبس قميصاً مقلوباً ، ويقول : (الناس مجانين يلبسون الخشن مقابل جلودهم)

نعم ، عندما تعرف قدر نفسك وقدر الناس ، فلن تؤذها من أجلهم باللباس ، وعندما تكون قوياً من الداخل فستكون عفوياً في الخارج،

- إن تقدير الذات المتزن هو رأيك في ذاتك دون تركيز على السلبيات ودون تضخيم للإيجابيات ، دون بحث عن الثناء والإطراء ودون هروب من النقد والتقييم ، لأن التقييم والتعرض للنقد لمعرفة السلبيات والإيجابيات أول خطوات استصلاح الذات ، فالعيش مع تجاهل النقد كالسير باتجاه خاطيء مع تجاهل اللوحات الإرشادية ، تفكر في حياتك وتفكر في قدراتك وتفكر في ذاتك وتفكر في منجزاتك وإخفاقاتك ، يقول الفضيل بن عياض رحمه الله : (التفكر مرآة تريك حسناتك وسيئاتك)

وقد جرت سنّة الحياة أن كل شيء يتملك نظام تقييم فعّال وسريع ودقيق يصمد ويعيش ويستمر ويتطور ، ومن يفقد التقييم أو يرفضه لابد له حتماً من الانهيار أو التوقف

قَاعِدة

سادساً :- أداء الواجبات

إن تحدثنا عن طلب الحقوق فلن نغفل أثر أداء الواجب والمطلوب على قوة شخصية الإنسان ونظرته لها **فطلب الحق مع أداء الواجب عدل ، وأداء الواجب دون طلب للحق غَبن ، وطلب الحق مع عدم أداء الواجب ظُلم .**

تأمل مشاعرك عندما تُقْبِل على رجل المرور وأنت لا تحمل رخصة القيادة ، تأمّل مشاعرك وثبات حركاتك عندما تدخل على رئيسك وأنت متأخر عن الوقت أو مُقصِّر في العمل.

إن عدم تأدية الواجبات أو عدم تأديتها بشكل جيد يضعف شخصية الإنسان و تقديره لذاته. **إن القيام بالأمور الصحيحة وبطريقة صحيحة يرفع من ذاتك** والالتزام بالقوانين والتقيد بالنظام في كل مكان ، في العمل ، في الطرقات ، في المرافق العامة ، في السفر أو في الوطن ، يعطيك شعوراً بالطمأنينة والقوة .

فالمقصر يؤلمه الصوت الداخلي المُؤنِّب له وتَهُزُّه الكلمة العابرة أو النظرة السابرة ، ويُفسِّر بسوء ظن تصرفات من حوله على أنها رسائل مُوجَّهة له. أما المحسن فانسجامه الداخلي يُشعره بالاطمئنان **لأن سلوكه الخارجي يتوافق مع قيمه الداخلية ومبادئه وأخلاقه** ؛ ولأنه يرى ويسمع ردود فعل الناس وثناءهم تجاه ما يفعل ، فتزداد نفسه قيمة وسلوكه ثقة.

يقول المنفلوطي – رحمه الله –: **(الثقة نتيجة طبيعية للعمل والإحسان فيه)** وبشكل منطقي عندما تحسن الأداء وتقوم بالمطلوب تحصل على ثقة الناس بك مما ينعكس على شعورك تجاه نفسك ، لست مطالباً بأن تقدم أفضل ما يمكنك فعله ولا أن تطلب الكمال وتبالغ في التحسين ، كلا ولكن أن تفعل ما هو مطلوب منك بشكل جيد دون تقصير حتى لا تجد في نفسك حرج ولا تسمع من الآخرين عتب ؛ فالسلوك الخاطيء يلازمه شعور الخوف من الآخرين والخجل من الذات .

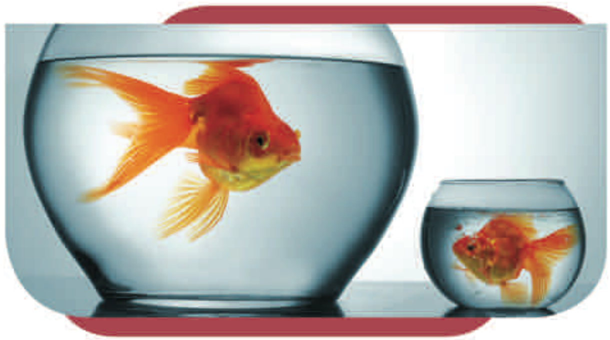
تأمل

يقول النبي ﷺ فيما حسّنه الألباني « إياك وما يُعتذر منه » وكما يقولون (امشِ عدل يحتار عدوك فيك) فمن أصلح نفسه أرغم أنف أعاديه ومن أعمل جهده بلغ أقصى أمانيه. **وكلما اتسعت الفجوة بين ما أنت عليه وبين ما يجب أن تكون عليه ، زاد اهتزاز ثقتك ونقص تقديرك لذاتك ، فتقديرك لذاتك وتقدير الآخرين لك مخبوء بين واقعك وما يتوقع منك ، فكلما بعد واقعك عما هو متوقع منك زادت خيبة الناس فيك ونقص تقديرك لذاتك.**

إن السلوكيات الخاطئة سواء كانت على مستوى العمل أو الأسرة أو المرور أو الأخلاق أو العبادات تهز شخصيته الإنسان .عندما تُزّور وقت حضورك للعمل ثق بأن ذلك يهز شخصيتك.عندما تغادر المكان بعد رحلة برية دون أن تنظّف ما أفسدت فإن تقديرك لذاتك سينخفض ، عندما لا تصلي في المسجد مع الجماعة ، عندما تتأخر عن موعد ، عندما تكذب ، عندما تذنب ، فإن انخفاض تقديرك لذاتك شيء متوقع ، **لأن كل سلوك سلبي تفعله يخالف مبادئك وقيمك وتربيتك ومعتقداتك ينقص من قدرك عند نفسك ، وكل عادة إيجابية تتركها أيضا تخفض تقديرك لذاتك** . لذا قالوا قديماً من ترك عادته قلّت سعادته إشارة إلى عدم الرضا عن الذات.

خلاصة

إن تقدير الذات وانخفاضه حسابٌ مصرفي يرتفع وينخفض بقدر ما تودع فيه وتحسم منه ، فكلُّ سلوك إيجابي بمنزلة الإيداع وكل سلوك سلبي بمنزلة الحسم ، حتى إذا لم يبق في الرصيد شيء بدأ بالاستدانة من الآخرين من خلال طلب الثناء منهم والتعزيز والتشجيع.



لا تستغرب إذا شعرت بالسعادة والارتياح عندما تفي بموعدك و وعدك ، أو عندما تصلح إنارة الغرفة أو صنبور الماء أو عندما تحضر طلبات أسرتك ، فهذه كلها إيداعات ترفع من رصيد ذاتك ، **لأن أي عمل تشعر أنه واجب عليك يُشكِّل ثقلاً على ظهرك** ، وعندما تتخلص منه تشعر بالراحة والرضا تجاه ذاتك ويزداد الرضا بازدياد الالتزام والإنجاز . يقول الشاعر :

ونمت على ريش النَّعام فلَمْ أجد ❊❊❊ فراشاً وثيراً مثل إتمام واجبي

(رشيد سليم الخوري)

وتذكر أن التقصير و التسويف حجران ثقيلان فتخلّص منهما

سابعاً : المعايير والمثالية

إن تحدثنا عن أداء الواجبات والإحسان فيها فلن نُغفِلَ الحديث عن المعايير التي نحتكم إليها في تقييم أدائنا لواجباتنا وسلوكنا ونتائج أعمالنا. **إن المعايير التي نضعها لأنفسنا تتحول إلى قواعد نحتكم إليها ويصبح رضانا وسخطنا متعلقاً بمدى قربنا أو بعدنا عن تلك المعايير.**

عندما يشعر الإنسان بأنه لا يرتقي إلى مستوى معاييره التي رسمها في عقله أو رُسمت له عبر الثقافة والتربية عندها يضعف تقديره لذاته.

ما أكثر من يقف قبل أن يبدأ وينطفيء قبل أن يشتعل لأنه رسم في ذهنه صورة مثالية ورفع معاييره طلباً للكمال.



- لابد أن يكون عملي بلا أخطاء أبداً (معيار)
- لابد أن أحصل على إعجاب الجميع (معيار)
- المفروض أن أحصل على ممتاز في كل شيء (معيار)
- لابد أن أكون الأفضل (معيار)
- الأسرع (معيار) الأجمل (معيار) الأكمل (معيار).

إن التصرف بطريقة أقل مما تفرضه معاييرك عليك والحصول على نتائج أقل مما تطالب به نفسك يهز ثقتك ويضعف تقديرك لذاتك .إن الوصول إلى حد الكمال في إتقان الأعمال ضرب من المستحيل ويبقى الإنسان طموحاً لرفع مستوى أدائه ومعايير جودته بالحد الذي يدفعه لا يمنعه.

إن الذي يريد أن يعمل بعد أن يكتمل كل شيء ويصفو كل شيء ويجهز كل شيء أخشى أن ينتظر طويلاً على رصيف الحرمان ، إن التحسس من البداية البسيطة والخوف من ارتكاب الأخطاء قيد كبّل الكثير من الطاقات وعطل الكثير من القدرات.فإذا ما أردت أن تعمل بلا أخطاء فإنك بلا شك ستفقد بشريتك لتتحول إلى آلة تعمل بنسبة أخطاء شبه معدومة، ينبغي أن يكون التميز في الأداء مطلباً نسعى له لا عائقاً يقف أمام البدايات أو شماعة نعلق عليه الأمنيات أو سبباً نسقط عليه قلة المبادرات ، فسياسة (نكون أو لا نكون) وثقافة (يا أبيض يا أسود) وأدت الكثير من الأفكار و أوقفت الكثير من المشاريع فخطط للأفضل واعمل الأجود ، فخير الأعمال ليس أدقها و لا أكملها ولكنه (أدومها وإن قل).



وعن أبي هريرة رضي الله عنه، قال : قال رسول الله ﷺ:« والذي نفسي بيده لو لم تذنبوا لذهب الله بكم ولجاء بقوم يذنبون فيستغفرون الله فيغفر لهم» رواه مسلم

وفي هذا الحديث إشارة بل بشارة بأن الله لا يطالبنا بالكمال ولا يحاسبنا على المحال ، فالإنسان ضعيف عاجز عجول جهول وربه عفو غفور رحيم تواب يغفر الذنوب ويتجاوز عن الخطأ ويفرح بالتائب ، فالخطأ ملازم للإنسان متوقع منه فليس من الخطأ الوقوع في الخطأ بل في تعمده والإصرار عليه وفي عدم التوبة منه ، وهذاالحديث يجدد الأمل ويبعث على العمل ويبدد اليأس ويطرد القنوط من النفس.

فارفق بنفسك وتذكر أنك بشر ، لن تستطيع أن تكون متميزاً دائماً ، لن تستطيع أن تفعل كل شيء بمستوى الدقة والإتقان نفسه ، لن تستطيع أن تكون دائماً أفضل من غيرك ، لن تستطيع أن تكسب وتربح وتفوز دائماً . يقول أنس – رضي الله عنه – : (كانت ناقة رسول الله ﷺ تسمى العضباء وكانت لا تُسبق ، فجاء أعرابي على قعود له فسابقها فسبقها فاشتد ذلك على المسلمين ، وقالوا : سبقت العضباء فقال رسول الله ﷺ: « إن حقاً على الله ألا يرفع شيئا من الدنيا إلا وضعه » رواه البخاري

قاعدة

هذه هي القاعدة فلا تحاول أن تكون ظاهرة استثنائية حتى لا تكون ضحية تقليدية في معركة البحث عن الكمال ، ارفق بنفسك وتذكر أنك بشر يحمل في داخله نفساً لا تحتمل فوق طاقتها ، فاتقوا الله ما استطعتم .

ما كلّف اللهُ نفساً فوق طاقتها *** ولا تجود يدٌ إلا بما تجِدُ

حقيقة

الكمال قيد من ذهب ، جميل براق مرغوب مطلوب ولكنه في النهاية قيد تكبل به حياتنا

مسكين ، حتى يكون الأفضل يستدين لشراء سيارة جديدة ، أو بيت كبير ، أو ملابس غالية ، أو أجهزة حديثة ؛ ليرتقي إلى مستوى معاييره، مسكينة تبالغ إن أقامت مناسبة ، تبالغ إن قدمت هدية ، تبالغ إن تولّت مسؤولية وليس في الإحسان عيب ولكن العيب كل العيب في المبالغة والتكلّف ، إن الذين يسعون خلف الكمال أناس يتسابقون بلا خطٍ للنهاية ، ما أكثر ما تجد في معجم ألفاظهم كلمات مثل :

(يجب ولازم والمفروض ولابد وينبغي) ويفرضون على أنفسهم قيوداً يُكبِّلون بها راحتهم وحركتهم ويبذلون الكثير ويخسرون الكثير ليحصلوا - أحيانا - على القليل .



لابد أن أحصل على نسبة ١٠٠٪ .

لابد من تنفيذ العمل بلا أخطاء ، المفروض ألا أتأخر ولا ثانية ، يجـــب ألا أقـــول (لا).

المفروض أن أقول (نعم).يجب أن أتحدث دون ورقة ، لابد أن أتحدث اللغة بطلاقة ، يجب أن تكون محبوباً ، لازم نقدم لهم أفضل شيء

يا أخي ارفق بنفسك ولا تفسد حياتك.

يقول أنتوني روبنز : (الإكثار من القواعد التي تحت بند (يجب) يجعل من الصعب علينا أن نعيش حياتنا)

إن قائمة (يجب وأخواتها) تجعلك تسعى خلف الكمال وتتحسّس من الوقوع في الأخطاء وتقضي على التلقائية والعفوية في حياتك ، وحياة بلا تلقائية مسرحية مُملّة تنتهي بموت البطل ! إن قائمة (يجب وأخواتها) يترتب عليها شعورك بالرضا إن فعلت والذنب أو النقص إن لم تفعل.

راجع قائمة (يجب وأخواتها) الخاصة بك وأيُّ (يجب) ليست شرعية ولا أخلاقية ولا قانونية راجع ما بعدها وغير ما لا يلزم فيها وتخلص منها .يجب في الأسرة ، يجب في العمل ، يجب في المال ، يجب في العلاقات ، في الصحة في المشاعر، يجب في الآراء وفي الملابس اكتبها وتخلّص مما يؤذيك بقاؤه وتوقف عن الانقياد خلفه.

ومن الطرق الجيدة في التعامل مع (يجب وأخواتها) الخوض الفكري في بحر قوانينها



- من أين جاءت ؟
- هل هي صحيحة ؟
- هل كان الرسولﷺ يفعلها ؟
- ماذا سأكسب من اتباعها ؟
- ما نتائج مخالفتها ؟
- ما مكاسب مخالفتها ؟

تأمل وناقش واكتب ثم قرّر بعد ذلك وتحرّر.

اخفض معاييرك واقبل بأن تفوز وتخسر ، واقبل أن تكون الثاني وليس الأول ، خفّف معاييرك ولا تتحسّس من الوقوع في الخطأ ، قلّل معاييرك وابدأ قبل أن تكتمل الاستعدادات وتتوفر كل الإمكانات فالنجاح في الإكمال لا في طلب الكمال.

اقبل بالتدرج ، اقبل بالبدايات البسيطة ، اقبل بالجيد ، ولا تتوقف إن لم يتوفر الأجود. لا تبالغ في الاستعداد والتحضير والتهيئة والتحسين، فمن يريد أن يقود سيارته في الليل تكفيه إضاءة سيارته ، ولن يكون مضطراً لإنارة المدينة كلها من أجل مشواره القصير .

عليك بالقناعة فهي ليست شمّاعة تُعلّقُ عليها تقصيرك وأخطاءك ، ولكنها شعورٌ يجعلك ترضى بالموجود بعد أن بذلت المجهود ولم تحقق المقصود .

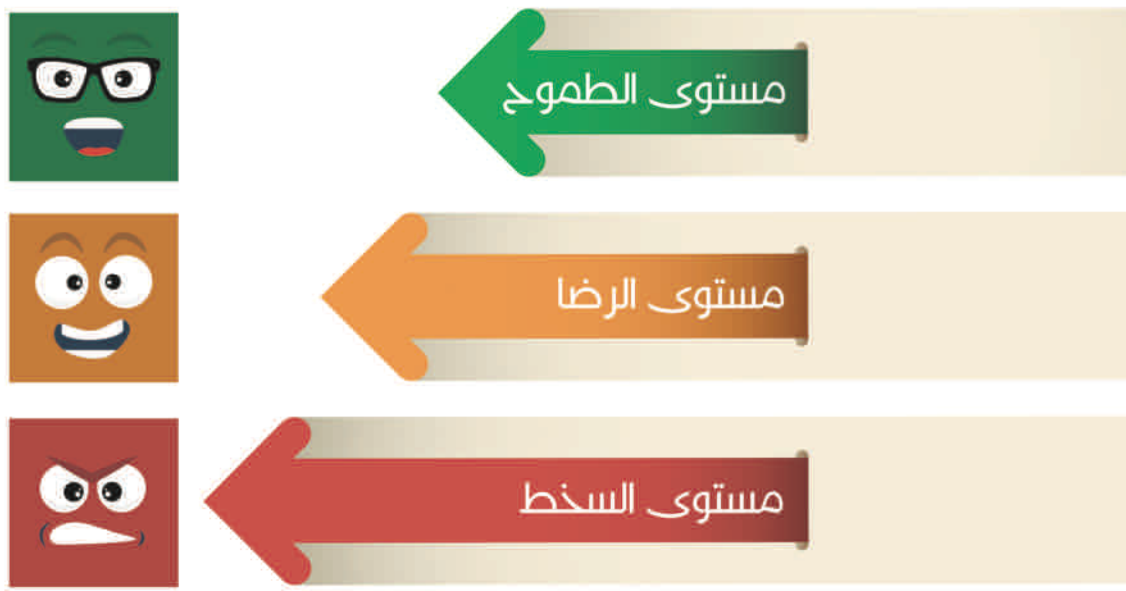
إن طلب الكمال يجعل مساحة عالمنا صغيرة ومحدودة ؛ لأنه لا يسمح لنا أن نتعلم ونتحرك ونتدرج ، لا يسمح لنا أن نخطيء ونجرب ونحاول وبالتالي لا ننمو ونظل صغاراً. يقول آينشتاين : (أنا لست عبقرياً ولكنني فضولي) فضولي يجرّب ويحاول ويتعلم ، ولو كان طالبًا في مدرسة الكمال لما استطاع أن يكون عبقرياً.

إن طالب الكمال يبالغ في الاستعداد حتى يفقد القدرة على الابتداء ، فلا يبدأ ولا يُجرب وتظل الكثير من المشاريع والأعمال حبيسة عقله ، ونسي أن الإتقان يأتي من التجربة ، والتجربة تأتي من تقبل النتائج ومحاولة تحسينها.

ففي كندا قُسّم الطلاب إلى قسمين ، وطُلِب من القسم الأول أن يصنعوا أكبر عدد ممكن من الأواني الفخارية (الأكثر هو الفائز) وطلب من الفريق الثاني أن يصنعوا آنية فخارية ذات جودة عالية متقنة (الأجود هو الفائز) وبعد انتهاء المسابقة وجدوا أن أجمل آنية صُنِعت كانت من إنتاج المجموعة الأولى وليس الثانية ؛ **لأن الكم يولد الكيف ؛ و لأن الإتقان والكمال هو نتيجة الأخطاء والمحاولات** ؛ ولأن التجارب العملية مثل درجات السلم التي تصعد بها إلى قمة الإتقان والجودة؛ **صدقني ياصديقي الإتقان من أول مرة ضرب من الصدفة واستثناء من القاعدة وتوفيق محض من الله**. فاقبل بالأمور قبل أن تتحسن وحسّنها حتى تكون مقبولة.

ودعني أخبرك بوصفة تساعدك بإذن الله على التعامل مع معاييرك.

اجعل لك دائما قبل أي عمل ثلاثة مستويات تقيس بها عملك :





مثال : أطمح أن أحصل على نسبة ١٠٠٪ (وهذا مستوى الطموح) فإن حصلت عليه فرائع، وإن حصلت على ٩٠٪ فحسن (وهذا مستوى الرضا) وسأكون سعيداً به.

أما إن حصلت على أقل من ذلك فلن أرضى وعندها يمكن أن أتضايق وأحزن (وهذا مستوى السخط).

ف

مستوى طموحي أن يحضر عندي مئة متدرب مثلاً ومستوى رضاي أن يحضر سبعون أما إن قلَّ العدد عن ذلك فهنا يمكن أن أتضايق وأحزن .

واعلم يا صديقي أن طالب الكمال ابتعدت أرضية واقعه وقدراته عن سماء طموحه وتطلعاته ، فهو يتوقع بلا واقعية و يحاول أن يعمل بمثالية ويرجو أن يبلغ ما يريد كما يريد ، بلا تدرج ولا توسط.

جميل

قيل لأعرابي كيف ابنك ؟ قال : (ليس في العلو كما أهوى وليس في الدون كما أخشى) رضي بابنه لأنه جاء في المنتصف بين مستوى ما يريد ومستوى ما لا يريد بين مستوى الطموح والسخط ، هناك في المنتصف تكمن السعادة والرضا.

إن مشكلة طلاب الكمال أن ما يرضيهم هو حصولهم على طموحهم وعلى ما يريدون فإن حصلوا عليه وإلا سخطوا وتذمّروا ، ليس لديهم سوى الطموح أو السخط ؛ أبيض أو أسود ؛ أكون الأول أو لا يهم أين أكون.

لست ضد الهمة والطموح ، ولكني ضد المبالغة والجنوح ، ضد جعل رحلة النجاح مليئة بالتعاسة ، فالطموح الصحيح الصحي ينطلق عبر الهمة من أرضية الواقع ؛ فالنجاح ليس وثبة ولا مجرد ضربة أو ومضة ، إنه خطوات مستمرة تتعثر حيناً وتسير حيناً حتى تصل إلى الهدف أو قريب منه فإن لم يصبها وابل فطلٌّ.



وقد قال النبي ﷺ «سددوا وقاربوا» رواه مسلم

أي إن لم تبلغ الصواب فاقترب منه. عاهد نفسك وردّد في داخلك : (يوجد أفضل مني وأقل مني ولا يوجد مثلي لن أسعى أن أكون الأجمل والأحسن والأسرع والأقوى والأفضل **ولكني سأسعى أن أكون الأكثر انسجاماً مع نفسي**).

لن أسعى للكمال لأنه سراب ، لن أسعى للتميز دائماً لأنه محال سأخفض معاييري إلى الحد الذي يجعلني استمتع بحياتي ، سأنافس الناس إن سبقتهم سأفرح ، وإن سبقوني سأجتهد ، سأبدأ سأجرب سأحاول فإن نجحت فأنا بطل ، **وإن أخفقت فأنا بشر** وهذا كل ما في الأمر.

فكل شيء بدأ صغيراً فالكون ذرة ، والسيل قطرة ، والغابة بذرة وأنا وأنت نطفة ، فقيامك بما تستطيع الآن وفق ما هو ممكن ومتاح ، يجعلك قادراً بإذن الله على الحصول على ما تريده مستقبلاً ، فلا تجعل الكمال يحطم الآمال ويوقف الأعمال ولا تجعل تلك المعايير (مساميرَ) تدقُّ بها نعش سعادتك ، **فلا مرحباً بنجاح يشعرنا بالتعاسة**.

وتذكّر أن معايير الكمال ما هي إلا من صنع البشر وأدقّ تعبير لكلمة (معيار) يكمن في عكس حروفها (رأي عم) نعم هو رأي عمّ بين الناس فلا تتعامل معه على أنه حقيقة ساطعة وحجّة قاطعة ، ارفق بنفسك واستمتع بحياتك وابذل المجهود وارض بالموجود وإن لم تحقق المقصود ، وتذكر لا شيء من أجل الدنيا يستحق فقد خلق الله الأرض لتكون تحت قدمك فلا تحملها فوق رأسك .



ثامناً : الصدق والمصداقية

عندما تهتز الشخصية تهتز معها الحقيقة لأن الصدق يحتاج إلى مواجهة وإلى قوة وهذا ما لا يملكه مهزوز الشخصية.

فيكذب ليهرب ، و يكذب ليتجرد من المسؤولية ، يكذب ويختلق الأعذار لأنه قال (نعم) ثم لم يلتزم بها ، يكذب ليرقع ثقوب عمله ، أو يخفي عيبه أو يحمي نفسه ، وقد ينجح في خداع الناس وفي كسب بعض المواقف ولكنه سيخسر نفسه ويغضب ربه حتى يكتب عند الله كذابًا.



الكذب يجعلك تسير بلا عفوية وتُمَثِّل بلا مصداقية ؛ لأنك تتحرك وفق سيناريو كتبته في عقلك فالكذبة الواحدة تحتاج إلى عشر كذبات أخرى للحفاظ عليها مما يفصلك عن الواقع ، فما تراه وتسمعه مختلف تماماً عما صنعته في عقلك.

إن الكذب سوسة الشخصية ومن ملك سلوك الكذب فَقَدَ جميع السلوكيات الجيدة ، لأن القيم الفاضلة سلسلة مترابطة أُولَى حلقاتها الصدق ، **فإذا سقط سقطت بقية الحلقات**.فكن واثقاً وواجه الحياة ، وكن صادقاً ففيه النجاة، وتذكر أن المؤمن لا يكذب والصدق منجاة.قد ينجيك الكذب من الموقف ، قد تتفادى ردة الفعل إذا كذبت .

قد تدَّعي مالا تملك ، وتهرف بما لا تعرف ، قد تسرد الحكايات وتصوغ الأساطير ؛ لتظهر أنك البطل المنتصر أو الضحية المضطهدة ، قد تكسب وُدَّهم وتنال ثناءهم وتثير إعجابهم ، ولكنك ستخسر نفسك وتغضب ربك ؛ لأن الكذب سوسة الشخصية ، **والادعاء والتصنع إدانة غير معلنة (أنك مزيف).**



عندما تدّعي ما لا تملك **فإنك تعترف من الداخل بالنقص** ، وعندما تخوض فيما لا تعرف فإنك تشعر من الداخل بالجهل، عندما تكذب وتدّعي وتتظاهر ، فإنك ستفقد عفويتك وستشعر بالإجهاد بعد كل لقاء لأن الكذبة الواحدة تحتاج إلى عدة كذبات أخرى للحفاظ عليها ، مما يجعلك تركز كثيراً على إخفاء التناقض وردم الفجوات وتغطية الحقائق في كلماتك وحركاتك وسكناتك ، وهذا يجهد عقلك ويسلب عفويتك ويشوّش انسجامك مع نفسك ومع الناس من حولك.

القوي لا يكذب ، العظيم لا يكذب ، الشجاع لا يكذب ، المتأكد لا يكذب ، الواثق لا يكذب ، المؤمن لا يكذب

لا يَكْـذِبُ المَـرءُ إلاَّ مِنْ مَهَانَتِـهِ *** أَوْ عَادَةِ السُّوءِ أَوْ مِنْ قِلَّةِ الأَدَبِ

(الشريف العقيلي)

قال الجاحظ : (لم يكذب أحد قط إلا لصغر قدر نفسه عنده)

عود نفسك الصدق حتى تكتب عند الله صديقاً وتكون للناس صديقاً ومع نفسك رفيقاً ،

هذا فيما يتعلق بالصدق ، أما المصداقية فهي أن تفعل ما تقول وألا يخالف فعلك قولك ، تطالب الناس بالصلاح كن صالحاً ، تطالبهم بالوفاء كن وفياً ، تنادي بالالتزام بالوقت كن ملتزماً ، أن تطلب من الآخرين أن يكونوا منظمين و حياتك تسير بعشوائية فأنت بذلك تسيء لنفسك. يقول ابن مسعود – رضي الله عنه– : (من قال ما لا يفعل فقد وبّخ نفسه) إياك والادعاء فإنه – والله – **هادم البناء وجالب العناء وأول البلاء.**

كن صادقاً في قولك وفعلك وفي نقلك ووصفك وفي نصحك وصفحك. فالصدق مع النفس يزكيك ، و مع الناس يبقيك ، ومن الجنة يدنيك ، ومن النار ينجيك ، حتى تكتب عند الله صديقاً.

تاسعاً : غير نظرتك للفشل والخطأ

تأمل

إن من المفاهيم الدارجة بين أوساط العاملين والآملين مفهومي النجاح والفشل وكأن المرء إما أن ينجح أو يفشل وكأن النجاح عكسه الفشل ، ولتصحيح المفاهيم دعونا نلقي نظرة من نافذة المعاجم على حديقة المعاني لنُعرّف مفهوم النجاحِ بشكل أكثر عمقاً .

نجح المرء : أي أدرك غايته. ما أجمل مبناها وأعمق معناها ، أدرك غايته ، إذن ثمة عمل ، وثمة غاية .

النجاح تصور وتصرف ، لا نجاح لمن لا غاية له ؛ لأن من لا غاية له يسابق نفسه في سباق دائري فأنّى له أن يصل ؟!

ولا نجاح لآملٍ دون عمل ، فالله جعل لكل شيء سبباً ، وقد قال جل جلاله ﴿ادْخُلُوا الْجَنَّةَ بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ﴾ ولم يقل بما كنتم (تأملون) فالرغبة وحدها لا تكفي . نعود للمعنى مرة أخرى (أدرك غايته) ماذا لو أخفق في إدراكها ؟

وجهة نظر

حدّد وتصوّر وعمِل وواصل ، ولكنه لم يصل ، هل نقول عنه هنا أنه قد فشل ؟

الجواب : لا بل هو أخطأ التوقيت أو ربما الطريقة أو ربما البداية أو ربما الفهم ، أو لم يكتب الله له التوفيق، هو أخطأ ولم يفشل ، حاول ثانية فلم ينجح ، إذن أخطأ ثانية ، غَيّرَ وبَدّل ولم ينجح ، نقول أخطأ أيضاً ، حاول مرة أخرى ، حاول رابعة فأخطأ ، حاول خامسة فأخطأ ، ولكن عندما يَكُفُّ عن المحاولة ويتوقف ، هنا نقول عنه(أنه قد فشل) .

إذن عكس النجاح هو الخطأ ، أما الفشل فهو في اللغة : التراخي والكسل والجبن والضعف ، ومرادفاتها في اللغة خاب وعجز وقنط ويئس وانكسر .

والمتأمل لهذه المعاني يلمح أن الفشل حالة شعورية أكثر من كونها حالة سلوكية ، إذن أنت فاشل إذا توقفت لا إذا تعثرت ، فاشل إذا انسحبت وليس إذا خسرت ، فاشل إذا كسلت وليس إذا استرحت ، فاشل إذا شعرت بالخيبة واليأس وليس إذا شعرت بالصعوبة والبأس ، فاشل حين يموت الأمل في داخلك ويعجز العمل في جوارحك ، هذا هو الفاشل وهذه حاله. وفرق بين أن يُقال لي فاشل وبين أن يُقال لي مُخطِيء. ففاشل حكم وبصمة ، ومخطيء توجيه ووصفة ، تجعلني أراجع طريقتي ونتائجي وأدواتي .

الفشل باختصار هو الحد الأدنى من الإصرار ، هو هزيمة مؤقتة يحوّلها الاستسلام إلى دائمة . الفشل لوحة مكتوب عليها ليس من هذا الاتجاه ولكن الكثير من الناس يقرؤها توقف !

رائع

من المتوقع أن تسير وتسقط ، تنجح وترسب ، تعلو وتهبط ، هذه سنّة الحياة ، جرت في الذين من قبل فلماذا تفترض أنك استثنائي ؟!
حياتك ملأى بالتقلبات بين ارتفاع وانخفاض فهي كمسار تخطيط القلب فإن كان على خط واحد مستقيم فهذا يعني أنك قد فارقت الحياة !

متعة النجاح ليست دائمة ، و ألم الإخفاق غير مستمر ، ولو دامت المتعة فستكون مملة مؤلمة ، وفي نقص الألم متعة ونعمة ، ولذلك النجاح بعد فشل لذة تشعرنا بالفخر ، **وما نجح إنسان بعد فشل إلا وضرب به المثل**
ليس معنى فشل زواجك أنك زوج فاشل ، وليس معنى تعثّر أحد أبنائك أنك أب عاجز ، وليس تعثرك في مادة أن عقلك ناقص ، وليست خسارتك لأحد المشاريع تعني أنك منحوس ، وليس تلعثمك في الكلام يعني أنك متحدث أخرق ، لا لا لا ، فكل ذلك يعني أنك بشر ! **فاسمح لنفسك أن تمارس بشريتها .**
يا ابن آدم ، الجهل بداية علمك المحدود ، والخطأ رفيق دربك المعهود ، والنقص نهاية أمرك المنشود ، فارض بالموجود بعد أن بذلت المجهود ولم تحقق المقصود ، واستمتع بالفشل ولا ترضَ به.



اجعله أحد جنودك لا أحد قيودك ، إذا عملقت أخطاءك هبتها ، وإذا قزّمتها احتقرتها ، فأعطها حجمها الحقيقي لتتعامل معها وتُصلِحها، كن كبيراً بما يكفي للاعتراف بأخطائك ، وقوياً بما يكفي لتصحيحها ، وذكياً بما يكفي للاستفادة منها إذا فشلت فاحرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز ولا تقولن لو أني فعلت كذا وكذا لكان كذا وكذا ، لا تندب حظّك ، ولا تتهم قَدَرَك ، ولا تُحطّ من قَدْرِك ، فإن التسخّط لا ينفعك وكلمة (لو) تفتح عمل الشيطان وعمله التثبيط والتخذيل والتخويف والتهويل و يكفيك قول الحق : ﴿ الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفَقْرَ وَيَأْمُرُكُم بِالْفَحْشَاءِ ۞ وَاللَّهُ يَعِدُكُم مَّغْفِرَةً مِّنْهُ وَفَضْلًا ۞ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴾.

أيها المبارك :

إذا فشلت فيكفيك شرف المحاولة ، فليس على الإنسان إنجاح سعيه ولكن عليه أن يُجّدَ المساعيا.أنت بفشلك وخطئك خير من الكسول والعاجز فتاريخك سيكتب لك صك إبراء الذمة وإن لم تنجز المهمة ، وربما تذكر لأبنائك إخفاقاتك الجزئية في قصة نجاحك المتكاملة.فالقوي لا يعمم فشله ، ولا يحكم بالجزء على الكل ، ولا يجعل الجزء يعبّر عن الكل ، ولا يجعل الجزء يحطّم الكل ، ولا يُمكّن الجزء ليسطر على الكل ، القوي يرى أن فشله الصغير يغرق في بحر نجاحاته الكثيرة ، وماء النجاح إذا بلغ القلتين لم يحمل الفشل.

في إحدى الزيارات وَجدتُ عبارة في مدرسة كُتبَ عليها (نعم للصواب لا للخطأ) فتعجبتُ وقلت : وهل وضعت المدارس إلا لتجعلنا نمارس ونخطيء فتصحح لنا ؟!

قصة

ولو كان الأمر بيدي لغيّرت اللوحة وكتبت (نعم للصواب و نعم للخطأ ، ولا لتعمد الخطأ). يقول ابن المعتزّ رحمه الله : (لولا الخطأ لما أشرق نور الصواب) .



عندما نؤمن أن الخطأ وليد التعلم وصديق المتعلم ، وأنه أحد مقادير خلطة التجربة وركن أساس في بِنْيَة الخبرة ، عندها سننظُر إليه على أنه مستشارٌ نتعلم منه ، لا قاضياً يأمر بسجننا في زنزانة الفشل.

أيها المبارك :

إن كانت أخطاؤك فادحة فهي ليست لذاتك قادحة.

حاول ثم عاود ثم واصل لا تُحطمك الهزيمة.

أبدل الهاء عيناً ثم واصل بالعزيمة.

أيها المخطيء يوما أنت لم تفعل جريمة.

افعل الأسباب وارقب حكمةَ الله العظيمة.

انفض غبار السقوط و لَمِلم أوراقك المبعثرة وانهض فقد أثبت أنك غير قابل للكسر ، واجعل تلك الخدوش أوسمةً دالة على شرف المحاولة وعدم الاستسلام .

الفشل لا يعني أنك فاشل بل يعني أنك لم توفق بعد ، لا يعني أنك خسرت بل أنك تعلمت درساً وخبرة ، لا يعني أنك جاهل بل أنك تحتاج تعلماً أكثر ، لا يعني أنك عاجز بل أنك تحتاج أن تمتلك قدرة أجدر .

الفشل لا يعني أبداً أنك لن تصل بل يعني أن هناك طريقاً آخر فابحث عنه.الفشل هزيمة مؤقتة و خسارة محدودة ، الفشل استراحة مقاتل وتجربة مجتهد ، وقبل ذلك كله وبعده قضاء الله عليك وخيرته لك .

رُبَّ أمرٍ تتقيــــــــــــه *** جــرَّ أمــــراً ترتضيـــه

خفِـيَ المحبــوبُ عنـــه *** وبـــدا المكـــروه فيـــه

(ابن المعتز)

اطوِ صفحة فشلك ، فلا الحزن يصلحه ولا الهم يُصَحِّحُه وابدأ خطواتك الأولى في محاولة جديدة وانزع نفسك من بين زحام الموجودين في القاع واصبر فالعناء في الابتداء والخطأ مباح والنجاح بإذن الله متاح ، فإن استطعت أن تجري في طريق النجاح فافعل ، فإن لم تستطع فهرول ، فإن لم تستطع فامش ، فإن لم تستطع فأحبُ ، فإن لم تستطع فازحف ، المهم لا تتوقف !

بدأ المســـيرُ إلى الهـــــدف *** والحـــــرُّ في عـــــزمٍ زحف

والحـــــرّ إن بدأ المسيـــــر *** فلـــن يَكـــلَّ ولـــن يقف

وهمسة أخيرة :

احرص على النجاح والفلاح .
فالنجاح هو تحقيق ما تريده أنت ، والفلاح تحقيق ما يريده الله منك ، فإن فاتتك الأولى فلا تفتك الثانية وإن فاتتك الثانية فلا خير في الأولى.

يقول تعالى ﴿ فَمَن زُحْزِحَ عَنِ النَّارِ وَأُدْخِلَ الْجَنَّةَ فَقَدْ فَازَ وَمَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا إِلَّا مَتَاعُ الْغُرُورِ ﴾ آل عمران

ويقول سبحانه ﴿وَمَن يُطِعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ﴾ الأحزاب



عاشراً : التعامل مع النقد

تحدثنا في الحل التاسع عن الخطأ والفشل وجديرٌ بنا أن نتحدث بعدها عن النقد الذي يأتي غالباً بعد أي نجاح أو خطأ أو فشل يحدث لك.

كلمة النقد جاءت من الناقد وهو الصيرفي الذي يصرف النقود وينقدها أي يميز بين الأصيل والزغل أي بين المزيف والحقيقي . إذن الناقد هو الذي يميز الصحيح والخطأ ، القوي والضعيف ، السويّ والمعوج ، الكمال والنقص، لذلك فالنقد ليس هو الذّم والقدح والتجريح ، بل **هو ذكر المحاسن والمساويء بشكل ينبغي أن يكون موضوعياً** .

وجهة نظر

وخوف الناس من النقد يعود إلى خوفهم من الرفض والفقد ، وبعض علماء النفس يشيرون أن أعظم مخاوف البشر هي الخوف من الفناء والذي قد يشعر به المذموم عندما توجّه له سهام الذم ؛ ولذا كان الثناء أحد ضمانات البقاء وحب الثناء جِبِلّة في البشر تميل إليه النفس وتطرب له وتبحث عنه .

يَهوى الثَّنَاءُ مبَرِزٌ و مُقَصِّر *** حُبُّ الثَّنَاءِ طَبِيعَةُ الْإِنْسانِ

(ابن نباتة)

وعندما تهتز الشخصية تهتز معها آذاننا طرباً لسماع كلمة مدح أو عبارة إطراء فيصبح الإنسان راكضاً خلف ما يقوله الناس عنه يعلق السعادة بقولهم والحقيقة برأيهم والقرار بتقييمهم .

إن حب سماع الثناء الخارجي واستجلابه وتوسلُه محاولة بائسة لإخماد صوت الذم الداخلي والتشويش عليه ، يجامل تحت شعار اللباقة لكيلا يذم ، يوافقهم دائماً لكيلا يُسْتَثْقل ، يحرص على سرد القصص العجيبة والأخبار الجديدة والأسرار الفريدة ليلفت الانتباه ويجني الثناء ، يلبس الفاخر ويقتني الغريب ليتحدثوا عنه .

وأحيانا يتسول الثناء من خلال ذم الذات ، تقول الفتاة فستاني اليوم ما أعجبني (توسل) فيردون عليها ويقولون : بالعكس كان جميلاً رائعاً مذهلاً ومميزاً فيشرق وجهها ، يلقي كلمة ثم يتصل بأحدهم ويقول لم يعجبني أدائي (توسل) فيرد عليه ويقول : بل أنت نجم في السماء وفريد في الإلقاء حتى كاد من الفرح أن يكون شهيداً في سبيل الثناء ، **وكلما شكَّ الإنسان في استحقاق الثناء زاد في طلبه وملاحقته وتوسله.**

مهمة

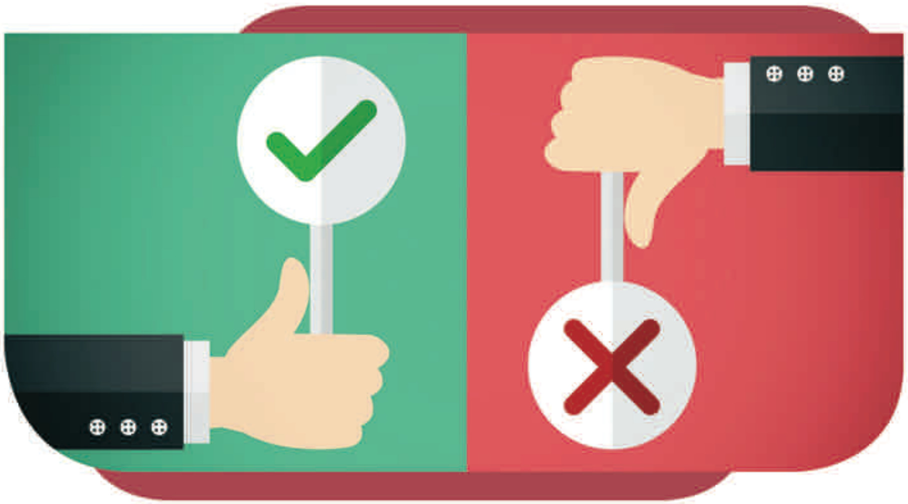
يقول الغزالي - رحمه الله - في إحياء علوم الدين :
(والثناء إما أن يكون جلياً ظاهراً أو مشكوكاً فيه فإن كان جلياً ظاهراً محسوساً كانت اللذة به أقل كقولك أنت طويل أو لديك مال فهذا محسوس ظاهر فلا لذة فيه كبيرةً . وإذا كان - أي الثناء - فيما يُشكُّ فيه ويخفى كان ألذ ، كالثناء على كمال العلم وجمال الأسلوب وعلى كل ما شك بوجوده فيه يطرب للثناء عليه).
ثم يقول : (فهو يشتاق إلى زوال هذا الشك بثناء الناس وتأييدهم وإشعاره بالثقة والطمأنينة)



إذن كلما زاد شكُّك بما تملك زادت حاجتك لتثبيت الناس لك ، حتى تتحول كلماتهم وآراؤهم فيك إلى مسامير تريدها أن تثبتك ولكنها في الحقيقة تخرق جدار شخصيتك

كلما زادت رغبتك في استحسان الناس زادت سيطرتهم عليك ، كلنا يحب الذكر الحسن ، ولكن بقدر لهفتك على الثناء تكون حساسيتك من الذم . **إن الذين يختنقون من الذم هم أولئك الذي يعتبرون المدح والإشادة بمنزلة الأكسجين في حياتهم** ، فلا تجعل الثناء حاجة تسعى لها لأن عدم الحصول على ما نحتاج تقص يشعرنا بالألم.

اجعله جرعة منشطة تعينك على مواصلة العمل والاستمتاع بالإنجاز وثق بذاتك وقدرها ولا تحقرها فمن لا يقدر ذاته يجوع عاطفياً بسرعة لأن غذاءه الداخلي لا يكفيه لسد جوعه واحتياجه فيلجأ إلى فتات ما عند الناس من ثناء وإطراء وتأييد. وعندها فقط يكون النجاح بالنسبة له هو ما يقوله الناس عنه فتتسع شهيته وحاجته للثناء **حتى يكون محتاجاً له من كل أحد على كل عمل وفي كل وقت.**



لا تعتمد في تقدير ذاتك على رأي الناس فيك فإن فعلت ذلك كان تقديراً لهم

يقول العقاد – رحمه الله – : (إن الذي يَكِلُ إلى الناس تقديرَ قيمته يجعلونه سلعةً يتراوح سعرها بتراوحهم بين الحاجة إليها أو الاستغناء عنها).لا تجعل خطام سعادتك بيد الناس ، لا تكن أسيراً لآرائهم فقيراً إلى كلماتهم. لا تجعل رأيهم فيك سداً يحتجز الأمل بل اجعله جسراً يوصلك إلى أحسن العمل **اجعله يدفعك و لا يمنعك يحفزك ولا يحجزك .**

دراسة

في عام ١٨٩٨م طرح السؤال التالي : هل يتحسن أداء الفرد بوجود الآخرين أم يسوء ؟
وجاءت الردود العلمية على هيئة دراسات وتجارب تقول مرة نعم ويقول غيرها لا ، وظل هذا الجدل مستمراً حتى حَسَمَ الأمر عالم اسمه زاينس عام ١٩٦٥م حيث أثبت أن الإنسان يتحسن أداؤه بوجود الآخرين ويسوء أيضاً ، **يتحسن أداؤه إذا كانت المهمة سهلة بالنسبة له ومعروفة . ويسوء أداؤه إذا كانت المهمة صعبة عليه أو غير مألوفة .**



إذن الإنسان يتحسن عمله إذا ضمن الثناء ويسوء إذا خشي الذم وكأن تقييم الناس هو المحرّك له.

يقول المنفلوطي – رحمه الله – : (أنا أكتب للناس لا لأعجبهم بل لأنفعهم ، ولا لأسمع منهم أنني أحسنت ، بل لأجد أثراً في نفوسهم مما كتبت)

و قال ابن قدامة –رحمه الله – : (واعلم أن أكثر الناس إنما هلكوا لخوف مذمّة الناس ، وحب مدحهم)

والله يا أحبتي أنني أستغرب من حاجتنا إلى الثناء والاستحسان حتى عدّه بعض السلف بذرة النفاق وأصل الفساد. وقد قال ابن قدامة – رحمه الله – (منبع الرياء حب الثناء والفرار من الذم والطمع فيما في أيدي الناس).

الرياء سوسة الإخلاص ، ولا يختبيء الرياء إلا خلف غبار الثناء ، والله المستعان. وأعجب من ذلك ما رواه مسلم عن النبي ﷺ أنه قال :

« إن أوّل الناسِ يُقضى يوم القيامة عليه رجلٌ استشهد فأُتي به فعرّفَه نعمته فعرفها. قال : فما عملت فيها ؟ قال : قاتلت فيك حتى استشهدت.

قال كذبت ، ولكنك قاتلت لأن يقال جريء ، فقد قيل ، ثم أمر به فسحب على وجهه حتى ألقي في النار» فقد قيل ! فقد قيل !

موعظة

يا الله قد يدفع الإنسان حياته ثمناً لثناء الناس عليه ، يدفع الكثير ليحصل على القليل ، وربما لا يحصل على شيء.

ثمن كبير جداً يدفعه لثناء متوقع أو متخيل ، ثناء لن يسمعه ولن يتذوقه ولن يشهده .

وكل امـــرئٍ قاتلٌ نفســـــــه *** عـــلى أن يُقـــال لـــــــه إنّه

وصدق القائل (في المدح قد يكون الذبح) أي قد يهلك الإنسان بحثاً عنه ومطاردة له

نعوذ بالله من الرياء والسمعة ، ونسأل الله الإخلاص ففيه والله الخلاص ، فالقلوب التي تتعلق بالبشر تئن والقلوب المتعلقة برب البشر تطمئن .



همسة :

قام رجل فقال : يا رسول الله (إن حمدي زين وإن ذمّي شين)

فقال : النبي ﷺ: ((ذاك الله)) رواه الترمذي وصححه الألباني .

ويعلّق ابن القيم رحمه الله على الحديث فيقول (فازهد في مدح من لا يزينك مدحه وفي ذم من لا يشينك ذمه وارغب في مدح من كل الزين في مدحه وكل الشين في ذمه) .

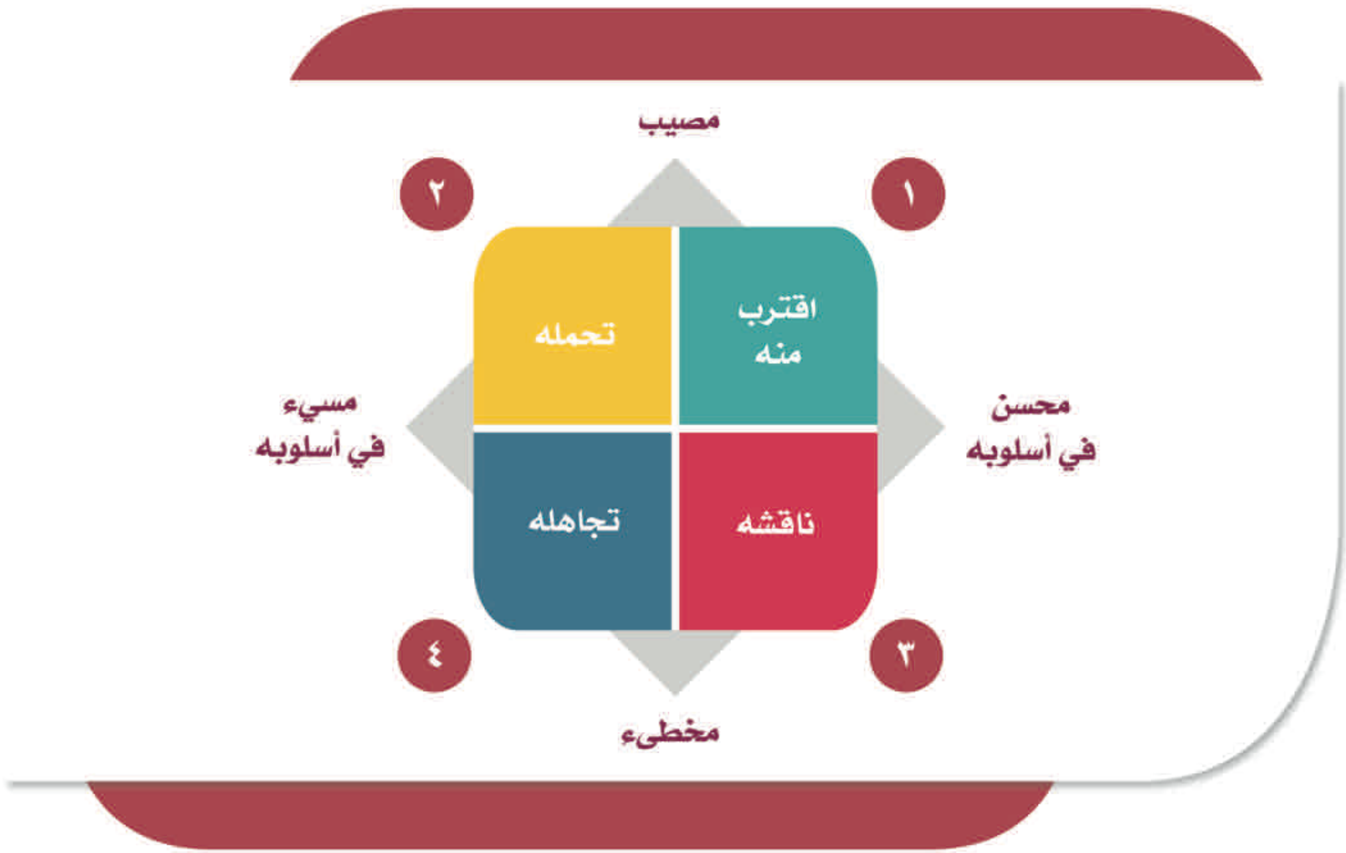
الثناء فيما لا يرضي الله هباء ، والعمل من أجل الثناء رياء ، فجاهد نفسك وأصلح النيّة ويُصلح الله البقية ،

وتذكر أن تقييم الناس لك ما يقولونه عنك أشبه ببرنامج الكاميرا الخفية حين يتنفس المستهدف الصعداء وينفجر ضاحكاً بعد أن يعلم أن الموقف ليس حقيقياً. وكذلك نقد الناس لك في حقيقته أنه لا يقدم ولا يؤخر وأنه في الحقيقة لا يعبر عن الحقيقة.

جميل

أنواع الناس في تقديم النقد

عندما يقدم الناس توجيهاً أو تنبيهاً فإن نواياهم ومقاصدهم تختلف ما بين حاقد أو ناقد ومن هذين النوعين ينقسم النقاد إلى أربعة :



١)مصيب في ذمّه محسن في أسلوبه (ينقدك بأسلوب جميل وقصده الإصلاح والنصح) فهذا هو المرآة الصادقة ، قربه واقترب منه فهو يهديك عيوبك فتقبل هداياه بإصلاح نفسك.

٢) مصيب في ذمّه مسيء في أسلـــوبه فهذا استفد منه واحتمل منه ما يقول واعتبره كالدواء مفيد وإن كان مراً .

٣) مخطيء في ذمّه محسن في أسلوبه (قد يتهمك بما ليس فيك أو ينقص منك ولكن بأسلوب جميل هادئ) كأن يشم فيك رائحة دخان بسبب مدخن كان بجانبك فيبدأ بنصحك في لطف ، فهذا ناقشه و وضّح له فربما كان متوهماً فإن أصّر وعاد ، فأشكره واتركه واحمد الله أنّ ما قاله ليس فيك .

٤) مخطيء في ذمّه مسيء في أسلوبه فهذا احمد الله الذي ستر عنه عيوبك التي فيك ، فاضطر إلى ذكر ما ليس فيك و سِترُ الله عليك أكبر وأكثر ، وأعلم أنها كفارة لك ، وأن أمثال هؤلاء هم شرار الخلق ، فقد أخبر النبي ﷺ « إن شر الناس عند الله منزلة يوم القيامة من تركه الناس اتقاء شرّه» رواه البخاري

ومن كان الذمّ عادته كان في عثرة الناس سعادته ، فاحمد الله الذي عافاك مما ابتلاه واتركه ولا تناقشه ولا تبرّر له كثيراً و لا تحاول أن تدافع عن نفسك ؛ لأن من يعرفك لن يصدقه ومن لا يعرفك قد لا يصدقك وخير من إجابته السكوت

(وهذا النوع مُعْرِض فكن عنه مُعرض).

هذا فيما يتعلق بالناقد الذام أما الناقد المادح

فاسأل نفسك عندما تسمع ثناءه ومدحه .

هل هذه الصفة موجودة فيك حقاً ؟

فإن لم تكن موجودة فيك فسعادتك بها غاية الضعف والنقص.

قاعدة

إِذَا الْمَرْءُ لَمْ يَمْدَحْهُ حُسْنُ فِعَالِهِ *** فَمَادِحُهُ يَهْذِي وَإِنْ كَانَ مُفْصِحَا

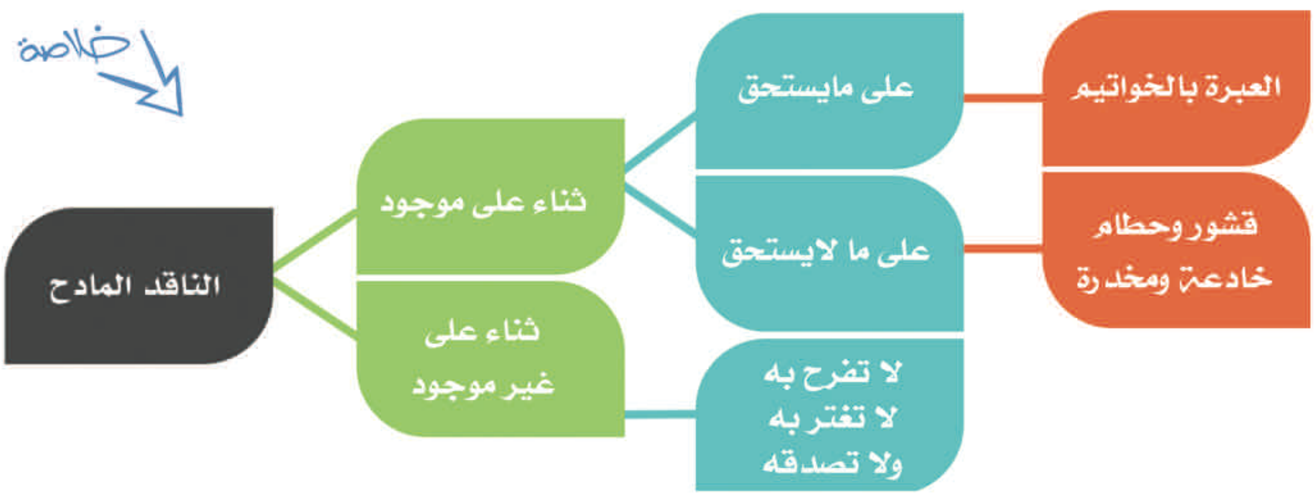
لا تطرب بثناء من توقن مجاملته أو تشعر بمبالغته.

أنت أدرى بنفسك فلا يغرّنك ثناء من جهل أمرك ، فما يقوله الناس عنك ظن وما تعرفه عن نفسك يقين فلا تقدم ظنّهم فيك بيقينك عن نفسك .

فإن فعلت فأنت الخادع والمخدوع ، وإياك أن تكون ممن قال الله فيهم ﴿ وَّيُحِبُّونَ أَن يُحْمَدُوا بِمَا لَمْ يَفْعَلُوا ﴾
قال بعضهم (عجبت لمن قيل فيه الخير وليس فيه كيف يفرح ؟! وعجبت لمن قيل فيه الشر وهو فيه كيف يغضب ؟!)
فلا تفرح بما ليس فيك ولا تغضب من وصف مستحق فيك. هذه الحالة الأولى أن يمدحك بما ليس فيك .

الحالة الثانية : أن يمدحك بما فيك ، وهنا اسأل نفسك ، هل هذه الصفة تستحق المدح ؟ كالكرم والحلم والعلم والخلق ، فإن كانت الإجابة (نعم) فاحذر أن تبالغ بالفرح بها فالعبرة بالخواتيم ، وإن كانت لا تستحق المدح كالخبث أو الشهرة أو المال أو الجمال فلا تفرح بها فهي حطام دنيا وقشور لا قيمة لها.

وتذكّر عيوبك التي خفيت على مادحك ، ولا تكن بستر الله مغروراً وبثناء الناس مسروراً .



وفي خلاصة ذلك يقول الماوردي - رحمه الله -:

(حب المدح واسطة بين الفضائل والرذائل فهي آخر الرذائل وأول الفضائل. فإن أَحَبَّ المدح ليتلذذ بسماع ما ليس فيه كان رذيلة ونقصاً، وإن أحبه ليفعل ما يُمدح به كان فضيلة ، لأنه يبعث على فعل الفضائل وما بعث عليها كان منها ، وهذا أمر ينبغي لكل عامل أن يراعيه من نفسه ويفرق بين متملقة احتيالاً لما لديه ، وبين من يُخلص له النصيحة من أهل الصدق والوفاء الذين هم مرايا محاسنه وعيوبه وأمناء مشهده ومغيبه).انتهى كلامه رحمه الله ، **وجامع ذلك كله أن يكون المدح مما يسره ولا يضره وكلُّ أدرى بنفسه.**

إنّ حبّ الثناء وكره الذم جبلة في الإنسان لم يأت الشارع بتحريمها بل بضبطها وتوجيهها. جاء رجلٌ إلى النَّبيِّ ﷺ، فقال: يا رسول الله (دُلَّني على عمل إذا عملته أحبَّني الله وأحبَّني الناسُ) فدلّه النبي عليه السلام ولم يُنكر عليه ، وقيل في حديث آخر يا رسول الله ﷺ : « أرأيت الرجل يعمل العمل من الخير ويحمده الناس عليه ؟» قال : « تلك عاجل بشرى المؤمن » رواه مسلم

قال الشيخ ابن عثيمين رحمه الله : (وليس من الرياء أن يفرح الإنسان بعلم الناس بعبادته لأن هذا إنما طرأ بعد الفراغ من العبادة ، وله أن يقول الحمد لله الذي جعلني محل الثناء بالخير).

وقد أردت فيما أوردت أن ألفت الانتباه و أوسّع الوعي وأعدد نوافذ النظر إلى هذه الجبلة علّنا أن نسير فيها باتزان يجعلنا **نفرح بالمدح ولا نبحث عنه ونحزن من القدح ولا نخاف منه** ، يدفعنا ولا يمنعنا ، ويحفزنا ولا يحجزنا.

وختاماً : شكراً للناقد والحاقد فالأول يعدل مساري والثاني يزيد من إصراري

عُداتي لهم فضل علي ومنــــةٌ ❊ ❊ فلا صَرَّف الرحمن عني الأعاديا
هُمُ بحثوا عن زلتي فاجتنبتُها ❊ ❊ وهم نافسوني فاكتسبت المعاليـا



أنواع الناس في تلقّي النقد :

تحدثنا في المحور السابق عن أنواع الناس في تقديم النقد ، لكي نتمكن من التعامل معهم وننتفع منهم والآن دعنا وإياك نتعرف على أنواع الناس في تلقي النقد لتعرف أين أنت من بينهم ؟

فأحوال الناس في تلقي النقد أو بمعنى أدق في تلقي الذم خمسة :

١) القبول المطلق

أي يقبل ما يقال فيه وله وعنه ، ويتفاعل معه ويعتقد صوابه بغض النظر عن دقة و صحة ما قيل.

٢) التجاهل

أي لا يبحث فيه ولا ينظر إليه ولا يتفاعل معه وكأنه لم يسمعه ، وهذا النوع ليس من الحكمة وإن كان صاحبه مرتاحاً ولكنه في الوقت نفسه سيُعدم فوائد النقد ونُصح الصادقين ، وبالتالي تجده يكرر أخطاءه لأنه ألغى بتجاهله كل منبهاتها وإرشاداتها وتجاهل النظر في المرآة فلم يلحظ عيوبه.

٣) الرفض

وهذا هو الذي يرفض ما يقال له ويدافع عن نفسه ويبرر سلوكه ويكسر مرآة النصح ويصادم الناقد ولا يقبل الحق وإن اتضح له ، ومثل هذا يتجنب الناس مناصحته خوفاً منه.

٤) التحسس

وهذا هو الذي يضيق صدره بالذم ولا ينطلق لسانه بالرد ، و يبالغ في مشاعره تجاه ما قيل له ويتحسس منه ، إلا أن قبوله ورفضه غير معلن ولكن قسمات وجهه تدل على ذلك ومثل هذا يتجنب الناس مناصحته خوفاً عليه.

٥) التفحص

وهو الغوص في حقيقة ما قيل ومحاولة الانتفاع به دون تقبل للافتراء ودون تجاهل للحقيقة ، ودون رفض لمبدأ النقد ودون تحسس من محتوى القول ، ففرقٌ بين شعوري بالنقص وبين معرفتي بنقصي.

تفحّص ما يُقال لك فإن كان صحيحاً أصلح به نفسك وإن كان خطأً فاحمد الله على فضله ، تفحّص كلماته وملحوظاته فقد تجد فيها نجاتك أو فلاحك ، تفحّص ما قيل و اسعَ إلى تقصيه في نفسك ، فإن كان خطأً أقصيته وإن كان حقاً أصلحته.ليس الحل في الهروب من النقد بل في مطاردته والغوص فيه والاستفادة منه ، فَتَقَبُّل هدايا النصح ثقة وحكمة ، ورفضها غرورٌ وكبر ، والخوف منها ضعفٌ في الشخصية وجبن.

حقيقة

ليس كل نقد شخصنه وليس كل نقد تحامل وليس كل نقد تصيد وترصد ، فلا تنزعج من الحق إذا أبداه الناس لك فإن رأيت وجهك في المرآة عبوساً فلا تكسر المرآة فهي تعكس الحقيقة دون تهويل أو تهوين ابحث لك عن صديق نصوح و استنصحه واطلب رأيه في صفاتك وإيجابياتك وسلبياتك ، اسأل من حولك ممن يعرفك ممن عاشرك ممن عمل عندك أو معك ، قوِّم نفسك فلن يستقيم الظل ما دمت معوجاً .

ظلك هو سمعتك هو ذكرك الذي ينعكس على أرض الواقع من ضوء الحقيقة فترقية نفسك وإصلاحها مسؤوليتك أنت ، فلا تنتظرها من أحد فالناس مشغولون عنك بأنفسهم. نوّع وعدّد مصادر الكشف عن عيوبك ، اسأل زوجتك أبناءك زملاءك أصدقاءك جيرانك إخوتك والدك والدتك اسألهم عن أبرز ما يضايقهم فيك وأبرز ما يتمنون زواله عنك اسألهم فإن أعطوك الملحوظات فلا تدافع ولا تبرّر ، اشكرهم واسأل الله العون على إصلاحها سجلّها في ورقة وتعاهدها بالتصحيح والتغيير.

تطبيق

يقول ابن المقفع :

(على العاقل أن يُحصي على نفسه مساوئها في الدين وفي الأخلاق وفي الآدابِ ، فيجمع ذلك كلّهُ في صدرهِ أو في كتابٍ، ثم يُكثر عرضهُ على نفسه، ويكلفها إصلاحهُ).

وأنصحك بقراءة تجربة ابن حزم رحمه الله في معالجة عيوبه والتي ذكرها في كتابه الجميل (الأخلاق والسير أو رسالة في مداواة النفوس وتهذيب الأخلاق) وتذكر أن المؤمن مرآة أخيه، والمرآة لا تلاحقنا بل نحن من يبحث عنها لنتزين بها.

جميل

قال ابن قدامة – رحمه الله – :

وقد عز في هذا الزمان وجود صديق على هذه الصفة (المصارحة و المناصحة) لأنه قلَّ في الأصدقاء من يترك المداهنة فيخبر بالعيب ، وقد كان السلف يحبون من ينبههم على عيوبهم ، ونحن الآن في الغالب أبغض الناس إلينا من يعرفنا عيوبنا ، وهذا دليل على ضعف الإيمان

همسة :

نقد الذات والبحث عن عيوبها صعب جداً ؛ لأنك حين تنقد ذاتك تقوم بدور الحجر والنحّات في آن واحد ، ورغم الألم لابد من القيام بذلك حتى تصنع تحفتك التي ترضيك ؛ لتعرضها على المشترين في سوق التقبّل الاجتماعي.

ولكن تذّكر أن النحت الدائم والقاسي يفتت الحجر ، وتركه بلا نحت يبقيه بعيوبه ، والفضيلة وسط بين رذيلتين .



أسباب ودوافع النقد

قال الكسائي رحمه الله : "كنت أقرأ على حمزة ، فجاء سُلَيم فتلكَّأت ، فقال لي حمزة : تهاب سليماً ولا تهابني؟
فقلت : يا أستاذ أنت إن أخطأتُ قومتني ، وهذا إن أخطأتُ عيّرني"

تقديم النقد جبلة في الإنسان أياً كان قصده منه والناس تنقد أحياناً من باب النصيحة وأحياناً من باب التعيير. فالنصح والتعيير يجتمعان في أنهما يُظهران للإنسان ما يكره ، ولكنهما يفترقان في كون النصيحة غايتها النصح والإصلاح ، والتعيير غايته الذم والعيب وإظهار السوء وإشاعته ، وبغض النظر عن النوايا فإننا تحدثنا وستتحدث عن كيفية التعامل مع النقد بإذن الله.

إذن السبب الأول النصح والثاني التعيير. أما السبب الثالث للنقد فهو الغيرة والحسد .

حسدوا الفتى إذ لم ينالـــوا سعيه ⁂ فالناسُ أعداءٌ لـــه وخصـــوم

(أبو الأسود الدؤلي)

فربّما ينتقدك ليس لأنك سيء ، ولكن حسداً من عند نفسه وخوفاً على مكانته عند من حوله.

من نافسَ الناسَ لم يسلمْ من الناس ⁂ حتى يُعَّض بأنيابٍ وأضراس

(أبو العتاهية)

تأمل

والعجلة التي تتحرك لابد أن تثير خلفها الغبار ، لا عليك استمتع بالرحلة واتركهم في الغبار.

السبب الرابع : التنفيس والتخفيف وهذا كثير فعندما تنجح وتفلح ، فإن نجاحك يُشعرهم بشعور سيء تجاه أنفسهم.
يقول العقاد – رحمه الله – : (الناسُ يكرهون منك ما يُصغّرهُم لا ما يُصغّرك) فإذا كان مبناك أعلى من مبناي فإما أن أنافسك وأرفعه – وهذا رائع ولكنه مجهد – وإما أن أهدم مبناك ليبقى مبناي هو الأعلى وهذا ما يفعله كثير من الناس ، فكل الناس تحب النجاحَ وليس كل الناس تحب الناجحين.

يقول طه حسين : (إن الذين لا يعملون يؤذي أنفسهم أن يعمل الناس).فتقدمك يؤخرني و ارتفاعك يخفضني و عظمتك تصغرني و سيرك يشعرني بالتوقف ، فليس لي إلا أن أخفف وقع ذلك على نفسي من خلال التشكيك في منجزك أو مقصدك أو طريقتك .

يقول أحدهم عن صديق أغاضه نجاحُه :

(أشعر عندما أراه في مستوىً عالي أن قدري ينحط إلى مستوى نعالي) ولا حول ولا قوة إلا بالله.

أمثال أولئك يعتبرون النجاح من ممتلكاتهم الخاصة وأنت عندما تسبقهم فكأنما تسرقهم ، لا يهم استمر في سرقتهم فلن تقطع يدك ، وإذا سبقت عَصرَك فتوقع أن يتم عَصرُك.

إن الغيرة ردة فعل لحماية أنفسنا من التهميش عندما يسلط الضوء على شخص آخر ، كن واثقاً وقوياً وراقياً وزكياً وافرح بنجاح الآخرين . فالله يقدم من يشاء بفضله ويؤخر من يشاء بعدله ، نسأل الله عفوه ورحمته و كرمه.



كيف تتعامل مع النقد ؟

النصيحة الأولى : انظر في المحتوى



من ذا الذي ترضى سجاياه كلها *** كفى المرء نبلاً أن تعدّ معايبه

(بشار بن برد)

عندما ينتقدك أحدهم فانظر إلى محتوى نقده **هل ما يقوله حقيقة أم مجرد رأي ؟** فإن كان حقيقة فاستفد منها وتوقف عندها وتفاعل معها، وإن كان مجرد رأي فاستأنس به ولا تكترث به ولا تلقي له بالاً.

عندما تتأخر عليه ويقول لك : (أنت تأخرت عليّ وأخلفت الموعد) .

فهذه حقيقة اقبلها واستفد منها ، عندما يقول لك : (شربك للدخان يفسد صحتك وصباحة وجهك) فهذه حقيقة استفد منها.

عندما ينتقدك لأنك تتغيب أو تتأخر عن العمل هذه حقيقة عندما تقدم محاضرة وأنت جالس وبنبرة صوت واحدة فيقول لك : (من الأفضل أن تتحرك وتنوّع صوتك) فهذه حقيقة اقبلها واستفد منها .ولكن عندما يقول لك :

(أسلوبك سيء أو ذوقك رديء أو صوتك قبيح أو عطرك كريه أو جسمك غريب أو إلقاؤك متواضع أو طرحك ممل) فهذه كلها وجهات نظر إياك أن تعاملها معاملة الحقيقة **وحتى الحقيقة لا تسلم بها بشكل مطلق.**

انظر إليها ما أدلتها ؟

وهل بالغ الناقد في وصفها أم هوّن منها ؟

وهل هي متكررة فاهتم بها أم نادرة لا حكم لها ؟

ومثل هذا الفحص لما يُقال لك وفيك وعنك يعطي النقد حجمه ويرسم له حدوده ليقع في القلب وتستجيب له الجوارح تطبيقاً وتفعيلاً.

ومهما قال الناس من حقائق أو آراء تأكّد أنها إن هزت من قَدْرِك فلن تغير من قَدَرِك .

يروى أن أحدهم كان يجلس بين يدي خاله يطلب العلم فقال له خاله مرة : (والله لا تفلح ولا يطلع منك خير، فحزن الطالب وخرج في طلب العلم وجَدَّ له ، حتى برز وأصبح من الأئمة فيه وألف كتباً كثيرةً ، وفي يوم ما تذكر الموقف فقال : (رحم الله خالي لو رآني والناس من حولي وقرأ كتابي لكَفَّر عن يمينه) أتعرف من هو هذا الطالب البليد ؟!

قصة

إنه الإمام أحمد بن جعفر الطحاوي - رحمه الله - صاحب العقيدة الطحاوية وخاله المزني - رحمه الله - وريث الإمام الشافعي - رحمه الله- في علمه وأكبر تلاميذه ، ورغم جلالة قدر خاله فرأيه ليس حقيقة.

مهما قال الناس فيك فقولهم ليس حقيقتك ، ورأيهم ليس قَدَرُك فاحتمل ما يقولون ولا تتأثر به. يقول عروة بن الزبير - رحمهما الله - : (ربَّ كلمة ذلّ احتملتها أورثتني عزاً طويلاً).قلَّ أن تجد ناجحاً إلا وفي سيرة حياته كلمات ملتهبة دفعته ولم تحرقه.أنت أدرى بنفسك فلا يغرّنك ما قيل لك ولن يضرّك ما قيل فيك.يقول سفيان الثوري - رحمه الله - : (من عرف نفسه لم يضره ما قاله الناس عنه مدحاً أو ذماً).لأن العارف لنفسه يعرف دقائقها وحقائقها وطرائقها فإن سمع الآراء تجاوزها ومررها وإن سمع الحقائق تناولها وحررها .

ملهم

تعامل مع الآراء كما تتعامل مع الرداء فإن ناسبك وزينك وجَمَّلك وإلا فاخلعه ولا يصل الرأي إلى مرتبة الحقيقة **إلا إذا تواتر من عدة أشخاص ثقات** ، عندها ارفعه إلى مرتبة الحقيقة واستفد منه وأصلح به نفسك ، وليتسع صدرك لمن يشتم ولمن يذم ولمن يسيء والقوي ليس بالصرعة وإنما من يملك نفسه عند الغضب .قال رجل للشعبي - رحمه الله - : (إنك رجل سوء (رأي) فقال له إن كنت صادقاً فغفر الله لي وإن كنت كاذباً فغفر الله لك) نعم هذا كل ما في الأمر . وشتم رجل سلمان - رضي الله عنه - فقال له : (إن خفّت موازيني فأنا شرٌّ مما تقول وإن ثقلت موازيني لم يضرني ما تقول) هكذا أخلاق الكبار.

واختم هذا المحور بحديث أخرجه البخاري يقول فيه نبينا ﷺ «ألا تعجبون كيف يصرف الله عني شتم قريش ولعنهم يشتمون مذمّماً ويلعنون مذمّماً وأنا محمد » .أي عظمة أي صفاء أي حلم أي خلق (لفظ مذمم) هو رأيهم فيه ، لكنه لم يبلغِ حقيقته عندهم أنه محمد الصادق الأمين.

النصيحة الثانية : انظر في القائل

الناقدون من حولنا إما **صديق يجامل** أو **عدو متحامل** ، وصنف ثالث بينهما لا دافع لديهم غالباً للوصول إلينا
يقول مالك بن دينار – رحمه الله –: (منذ عرفت الناس لم أفرح بمدحهم ولم أكره ذمهم لأن مادحهم مفرط وذامهم مفرط). وقد سأل الإمامُ مالك ابنَ اخته مُطَرِّف بن عبدالله – رحمهما الله – فقال : (يا مُطَرِّف ما يقول الناس عني ؟فقال: أما الصديق فيثني وأما العدو فيقع، فقال مالك : مازال الناس لهم صديق وعدو ولكن نعوذ بالله من تتابع الألسنة كلها).

إذا كان ما يقوله الناس لك قد يكون رأي وقد يكون حقيقة وإذا كان من يقوله قد يكون مجاملاً لك أو متحاملاً عليك ، فأي شأن للنقد إذن وأي وزن لتقييم الآخرين وأي مصداقية تُرضى وأي منفعة تُرجى .

وعين الرضا عن كل عيب كليلة *** ولكن عين السخط تبدي المساويا

(الإمام الشافعي)

ودعني أطرح الفكرة من زاوية بعيدة ربما تشتتك لتلملم أنت أطرافها بطريقتك ،
رأي الناس فيك ليس حقيقتك ولا يمكن أن يكون حقيقتك .
يقول وليم جمس (من رواد علم النفس الحديث) (إذا التقى اثنان فهما ستة ، أنت كما ترى نفسك وأنت كما يراك هو وأنت كما هي حقيقتك هذه ثلاثة وهو كما يرى نفسه وهو كما تراه أنت وهو كما هي حقيقته وهذه ثلاثة أخرى فالمجموع ستة).



فلا نظرتك عن نفسك دقيقة ولا نظرته فيك هي الحقيقة ، فخذ ودع وارفع و ضَعْ ، ولا تكن أسيراً لرأي الناس فيك فحقيقتك ليست ما يُقال عنك وحقيقتك ليست ما تظنه أنت عن نفسك . حقيقتك هي ما تفعله باستمرار وما تحسنه باقتدار وما تتجنبه دائماً وما يقال عنك بكثرة .

هذه بعض حقيقتك وما يعرف الناس منها هو جزء بسيط جداً ولكن ضعيف الشخصية ينظر إلى هذا الجزء البسيط بعدسة مكبِّرة .



النصيحة الثالثة : اجعل النقد وقود ولا تجعله يقود

اجعل نقد الناس لك وملحوظاتهم فيك ومآخذهم عليك مجرد فائدة ولا تجعلها في الحكم عليك قاعدة ولا لسلوك قائدة .

- فائدة لا قاعدة ، فائدة تفيدك لا قاعدة تُقيِّدك .
- فائدة لا قائدة ، فائدة تنفعك لا قائدة تتبعها وتلزمك .



عندما يقول لي أحدهم : (أنت تنفع في كذا ولا تنفع في كذا) فما يقوله ينبغي أن يكون فائدة لي ، لا أن أعامله على أنه قاعدة اجعلها أحد مبادئي !

عندما يقول لي أحدهم : (الشماغ الأحمر أجمل عليك من الغترة البيضاء فأخلع البيضاء وأرتدي الأحمر). ويقول لي آخر : (الهندسة لك أفضل من قسم المحاسبة فأسعى إلى التحويل) ويقول لي آخر : (هاتفك قديم والجديد أفضل لك فأستبدله مباشرة) عندما يحدث كل هذا أو بعضه فإن الفائدة تحولت إلى قائدة لسلوكي و ردود فعلي وقراراتي .

تقبل النقد فأنت بشر تصيب وتخطيء ، والناقد بشر يصيب ويخطيء ، فلا تأخذ كلامه كقاعدة ولا ترفض كل ما يقول وتعتبره بلا فائدة ، اجعل ما يقوله الناس لك من آراء لوحات إرشادية تدلّك ولا تجعلها الطريق الذي تستقله باتجاه سعادتك.

النصيحة الرابعة : تذوّق النقد

تذوق النقد ولا ترفضه ، تذوقه ولا تتجرعه دفعة واحدة فيتعسر عليك هضمه وامتصاص فوائده ، تذوقه لتعرف مكوناته ،

إنّ إصلاح النفس - بعد هداية الله - يأتي من طريقين :

١ - من محاسبة الذات ونقدها ومحاولة تزكيتها وهذا نقد داخلي.

٢ - ونقد خارجي عن طريق تقبل ما يقوله الناصحون الصادقون ومحاولة إصلاحه، ولولا التناصح ما قام للناس دنيا ولا دين .

ولكي تبدأ التغيير المنشود عليك بخطواته الأربع .

أن تعرف ثم تعترف ثم تقرر ثم تكرر.



مثال : عندما لا تعرف أنك تقاطع الحديث وأنك مستمع ضعيف ، فلن تتغير فإذا

أخبرتك فأنت الآن تعرف، فإن أنكرت وبررت فأنت لم تعترف ، وبالتالي لن تتغير وإن اعترفت وقلت نعم أشعر بذلك ولكنك

لم تقرر أن تستمع بشكل أفضل فأنت لن تتغير ، فالقرار بلا عمل هو مجرد إسكات للضمير ليس إلا.

والقرار الصحيح له مكونات ثلاثة :

١) سأبدأ في ....

٢) سأتوقف عن .....

٣) سأستمر على .....

فعندما ينظر الإنسان إلى سلوكياته سيجد بعضها سيئاً يحتاج أن يتوقف عنه ، وبعضها جيدٌ يحتاج أن يستمر عليه ، وبعضها مفقود يحتاج أن يبدأ في تطبيقه وفعله

فإن قررت وعملت مرة أو مرتين ثم توقفت فلن تتغير فالسلوك حتى يتحول إلى عادة يحتاج إلى التكرار فإن كررت السلوك الجديد واستمررت في نهجه تحوّل إلى عادة وطبع ثم أصبح جزءاً من شخصيتك .يقول الذهبي - رحمه الله - : (علامة المخلص أنه إذا عوتب لا يغضب ولا يبريء نفسه بل يعترف) .

تأمل

اعترف بأخطائك وإياك والتبرير والإنكار فكلما زاد تبريرك زادت قوة صدمتك حين تواجه حقيقتها المدفونة تحت ركام الأعذار الواهنة . صدمة عند ظهورها، وجهل في التعامل معها ، وصعوبة في تحملها يصيبك بالعجز أمامها ، وعندها فإن كل الانتقادات التي كنت تدفعها بالتبرير ستعود لك مجدداً ، ولكن دفعة واحدة !

أيها المبارك إن كان ما قيل فيك حقيقة فاعترف فالاعتراف بالاقتراف طبيعة الأشراف .فإذا عرفت واعترفت ثم قررت وكررت فقد أفلحت ﴿قَدْ أَفْلَحَ مَنْ زَكَّاهَا ۞ وَقَدْ خَابَ مَنْ دَسَّاهَا﴾.

قال بعض السلف : (أهل الجنة هُمْ أهل التطبّع لا الطبع) غَيِّر طباعك السلبية واعرف عيوبك واطبع نفسك على ضدها .يقول ابن الجوزي - رحمه الله - : (مثل الطبع في ميله إلى الدنيا كالماء الجاري فإنه يطلب الهبوط ، وإنما رفعه إلى فوق يحتاج إلى تكلّف) فتكلّف الإصلاح واعمل وفق المتاح واطلب النجاح ، و طهّر نفسك من الذنوب وزكها من العيوب ، وعوّدها الخير فإن الخير عادة كما قال ابن مسعود رضي الله عنه

باختصار اعرف عيوبك من خلال طلب النصيحة. اعترف بها من خلال الرغبة الصادقة فى التغيير.كرر السلوك وغير الأساليب وثابر حتى تكتسب العادة الجديدة وتنتزع القديمة

النصيحة الخامسة : لست وحدك

عندما تُنتقد فاعلم أنك لست وحدك ، عندما تشعر بالضيق من النقد فاعلم أنك لست وحدك .

النقد مؤلم ، النقد مزعج ، النقد محزن ، ولا أظن أن هناك من لا يهتم بما يقوله الناس فيه مدحاً كان أو قدحاً ، فإبراهيم عليه السلام قد سأل اللهَ الثناء ﴿وَاجْعَل لِّي لِسَانَ صِدْقٍ فِي الْآخِرِينَ ﴾ ،

سأله بأن يجعل له ثناءً صادقاً مستحقاً مستمراً إلى آخر الدهر فاستجاب الله له فكان مقبولاً محبوباً معظماً في جميع الملل وكل الأوقات .

وقال الله تعالى على لسان موسى عليه السلام ﴿قَالَ رَبِّ إِنِّي أَخَافُ أَن يُكَذِّبُونِ ۞ وَيَضِيقُ صَدْرِي وَلَا يَنطَلِقُ لِسَانِي ﴾

وقد قال ربُّنا جلَّ جلاله لنبينا صلى الله عليه وسلم ﴿ قَدْ نَعْلَمُ إِنَّهُ لَيَحْزُنُكَ الَّذِي يَقُولُونَ ﴾ وقال سبحانه ﴿ وَلَقَدْ نَعْلَمُ أَنَّكَ يَضِيقُ صَدْرُكَ بِمَا يَقُولُونَ ﴾ .لماذا ؟ لأنه بشر عليه الصلاة والسلام . يقول الشوكاني – رحمه الله – في فتح القدير : (**وما ذلك إلاّ بمُقتضَى الجِبِلَّةِ البشريَّةِ، والمِزاج الإنساني**) و قال تعالى ﴿ قُلْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِّثْلُكُمْ يُوحَىٰ إِلَيَّ ﴾.

إذن ما الحل ؟

الحل في تكملة الآية ﴿ وَلَقَدْ نَعْلَمُ أَنَّكَ يَضِيقُ صَدْرُكَ بِمَا يَقُولُون ۞ فَسَبِّحْ بِحَمْدِ رَبِّكَ وَكُنْ مِنَ السَّاجِدِينَ ﴾ .

الكون كلّه يُسبح بأفلاكه وجباله وأشجاره وأحجاره وبحاره ودوابه ولكن لا نفقه تسبيحهم، إن التسبيح يدمجك مع المسبحين ، فتسير مع تيار المخلوقات فتشعر بانسجام ورفعة منشؤها تسبيح الله جل جلاله ﴿ وَإِن مِّن شَيْءٍ إِلَّا يُسَبِّحُ بِحَمْدِهِ وَلَٰكِن لَّا تَفْقَهُونَ تَسْبِيحَهُمْ ﴾ إن التسخط من كلام الناس لا يعالجه سوى شعور الرضا بالقضاء والصبر على الأذى ، **وكثيراً ما اقترن الرضا في القرآن بالتسبيح** .

قال تعالى : ﴿ فَاصْبِرْ عَلَىٰ مَا يَقُولُونَ ﴾ هنا الأمر بالصبر ، ﴿وَسَبِّحْ بِحَمْدِ رَبِّكَ﴾ هنا التسبيح ، ﴿ قَبْلَ طُلُوعِ الشَّمْسِ وَقَبْلَ غُرُوبِهَا۞وَمِنْ آنَاءِ اللَّيْلِ فَسَبِّحْ وَأَطْرَافَ النَّهَارِ لَعَلَّكَ تَرْضَىٰ ﴾ اصبر وسبح معظم يومك ليحصل لك الرضا بإذن الله.

سبحان الله



إن مما يحمي النفس من سهام الألسن أن تقيها بدروع التسبيح لله جل جلاله ومما يهون عليك أثر ما يقوله الناس فيك هو الشعور بالاستغناء عنهم وعدم الحاجة إليهم.

يقول ابن القيم – رحمه الله – « أهون شيء رضا من لا ينفعك رضاه ولا يضرّك سخطه) ،

ويقول الغزالي – رحمه الله – (مما يهون عليك كراهية المذمة قطع الطمع في قائلها لأن من استغنيت عنه لم يَعْظُم أثرُ ذمه على قلبك) ولقد أخبرني غير واحد من المجربين أنه وجد في التسبيح علاجاً لكثير من أدواء نفسه ، فسبحان الله وبحمده عدد خلقه ورضا نفسه وزنة عرشه ومداد كلماته. إن حزنت من نقدهم فستحزن لوحدك وإن سبَّحت ربك وذكرته فلست وحدك.

قال تعالى : (فَالْتَقَمَهُ الْحُوتُ وَهُوَ مُلِيمٌ * فَلَوْلَا أَنَّهُ كَانَ مِنَ الْمُسَبِّحِينَ * لَلَبِثَ فِي بَطْنِهِ إِلَىٰ يَوْمِ يُبْعَثُونَ)

فإذا التقمك حوت الحزن أخرجك تسبيحك إلى شاطئ الرضا والسكينة

وختام القول في النقد :

خلاصة

أدِّ النصيحة على أكمل حال وأقبلها على أيّة حال .

استفد من النقد ولا ترفضه ، ابحث فيه وعنه ولا تهرب منه .

إن أسعدك فلا يغرّك وإن أحزنك فلن يضرك .

قابل الناقد بالقبول و المنقود بالإصلاح ، والعاقل لا يكسر ساعة المنبه لأنها أيقظته .

تناول المحتوى بالتفحص و التشريح ، وعالج شعورَ الضيق بالتسبيح .

وتذكر : ما دام الناقد بشر و المنقود بشر ، فلماذا الضيق والضجر؟!



وأحسن من قال :

أُخَيَّ انْصَحْ وَلَا تَفْضَحْ
وَعَاتِبْ دُوْنَ أَنْ تَجْرَحْ
فإن ساءتك أقوال
فسبح فالورى سبح
وَسَامِحْ مَنْ أَسَاءَ وَقُلْ
عَسَى ربي لنا يَسْمَحْ
وَإِنْ ضَاقَتْ بِكَ الدُّنْيَا
تَفَكَّرْ فِيْ (أَلَمْ نَشْرَحْ)
فعسرٌ بين يُسرين
متى تذكُرهما تفرح
وَسَلْ مَوْلَاكَ تَيْسِيْراً
لَعَلَّ الله أَنْ يَفْتَحْ



الحادي عشر : التعامل مع الناس

وهنا مربط الفرس عند الكثير من الناس فبعد أن تحدثنا عن الفشل والخطأ وعن المدح والذم واللَّذيْن يُعدان نتيجة متوقعة تعقب العمل بقي أن نتحدث عن مصدر ذلك الذم والمدح وهم البشر .

من هم الناس في نظرك ؟ وما حجم أثرهم في حياتك ؟

هذه النظرة للناس تشكّلت عبر قصةٍ كانت بدايتها مع ولادتنا ، حين فتح الإنسان عينيه على الدنيا ليجد أن الدنيا كلها قد اختزلت في ذلك الشيء الذي يُسمى الأم ، وأصبحت السعادة والأمان والراحة في ذلك الوجه المطل عليه والصدر الحاني عليه.

ثم توسعت الدائرة لتشمل شيئاً آخر يراه في أوقات متقطعة يسمى الأب لتصبح الدنيا بالنسبة له أم و أب ، يكتشف أنه يتألم من العطش أو الجوع أو الملل أو البلل ، فلا يجد إلا هما ليزيلا عنه ما يجد ، فيتكون لديه مفهومٌ بأهميتها في حياته **وينشأ عنده ما يسمى الخوف من فقدهما لأن في فقدهما بالنسبة له فقدٌ للحياة أو على الأقل فقدٌ لمعنى الحياة** ، تتوسع دائرة المهمين في حياته لتشمل الأخوة ثم الأسرة ثم أصدقاء المدرسة والأساتذة القدوات وبعض الأقارب.



يرى أن البيت ينقلب إلى غرفة للطواريء تتعالى فيها الأصوات وتتضاعف فيها الجهود وتكثُر فيها التعليمات، ثم يكتشف أن كل ذلك بسبب مناسبة صغيرة دُعِيَ لها بعض أصدقاء و أقارب الأب أو الأم فيمنع رفع الصوت والدخول عندهم ، وإن دخل **فيجب أن يتغير** ، وألا يكون على طبيعته ابتداءً من شكله وانتهاء إلى سلوكه ، فلا يأكل ولا يشرب ولا يسأل ولا يضحك ولا يتحرك ، ويجب أن يلبس و يتنظف وأن يظهر بمظهر حسن أمامهم ، **وأن ينال رضاهم واستحسانهم** ، ويقترن رضا والديه عليه برضا الضيوف عنه ، فإن سَلِمَ المسكينُ من التدقيق فيما يفعل ، لم يسلم من التحقيق فيما فعل ، فيتحول مجلِس الرجال أو النساء من غرفة عادية في البيت إلى كهف يسكنه مجموعة أشباح (**الناس**).



توقع

عيب لا يسمعونك **الناس** ، عيب وش يقولون عنا **الناس** ، لا يشوفونك **الناس** ، لا يضحكون عليك **الناس** ، **الناس الناس الناس** فيتحولون من مجرد بشر إلى شيء يمكن أن يهب له الأمان و التقدير والقبول والاستحسان ومن هنا يدرك أهميتهم ولأنه يخشى من فقد المهمين في حياته .

تتشكل لديه قاعدة نخر الشخصية (**رضا الناس غاية لا تترك وليس لا تدرك**) وهي أول مسمار في سفينة تقدير الذات وقوتها .

وكذلك يحدث الأمر في المدرسة المكان الذي ينهل منه كل شيء ، فعريف الفصل يقول اسكتوا جاء المعلم، والمعلم يقول اعتدلوا جاء المدير ، والمدير يقول استعدوا عندنا مشرف، والمشرف يقول تجهزوا سيزوركم مدير التعليم ، ومدير التعليم يقول استنفروا جاء الوزير. كل ذلك في ظاهره حفاوة و تقدير ولكنه بالنسبة لجيل يلتقط ثقافته ويُكوّن شخصيته صوتٌ يقول لهم كونوا مزيفين لا تكونوا على طبيعتكم.

لا تكن على طبيعتك ، كن أفضل ؛ لأنك لست جيداً بما يكفي ، ارتد قناعاً لتكون أجمل لأن حقيقتك قد تفضحنا .

تأمل

الكثير في الحفل الختامي يتظاهر ، ابتسامات تُوزّع على غير العادة ، ورقي في التعامل مؤقت بين الطلاب والمدرسين ، ونظافة في المكان الظاهر للحضور ، **واستعراض للمنجزات لا تخلو من بعض المبالغات وربما الزيادات** ، كل ذلك على مرأى ومسمع من الطلاب الذين يشاهدون هذه المسرحية ويقارنونها بما خلف الكواليس ، وبعد انتهاء الحفل تُزالُ كل مساحيق التزييف من المكان والوجوه والأعمال ؛ لتظهر الحقيقة المرة ،

● **أيها المربي أيتها المربية** إن ما نبنيه من قيم عبر ساعات التدريس تهدمه مثل هذه الممارسات في لحظات لأن سلوك القدوة العفوي أقوى أثراً من كلماته المنمقة .

لست أعمم ففي الميدان التربوي خير لا يحجب ، ولكنني أسلّط العدسة على موجودٍ وإن كان محدوداً .

أيها القوي عندما تُنزل الناس فوق منازلهم يُصبح رأيهم فيك حقيقة ، وعدم رضاهم عنك قطيعة ، وما يقولونه لك يُشكل نظرتك لمصيرك ويزداد حجم الناس في عينك وقدرهم في قلبك **كلما قَلَّت معرفتك بالله وقدرته وقدره** وهذا من أكبر أسباب اهتزاز الشخصية. حقيقة



● تحدثنا عن نظرتك للناس فماذا عن نظرتك لنظرة الناس لك ؟

نظرتك لنظرة الناس لك تؤثر في شخصيتك، فمن يفترض أن من حوله يتصيدون أخطاءه ويُحصون حركاته ويفرحون بإخفاقه لن يشعر بالقوة بينهم .

تأمل مشاعرك وأنت موجودٌ وسط مجموعةٍ تشعر وتتوقع أنها تتقبلك ، وما هي مشاعرك وسط مجموعة تتوقع أن أحداً فيها لا يحبك أو يحتقرك ولا يحترمك أو لا يتقبلك ؟

إن توقعك لما يشعر به الناس تجاهك يؤثر في شعورك ، بل ويغير من سلوكياتك في أثناء وجودهم ، فتسعى جاهداً أن يوافق سلوكك نظرتهم الإيجابية عنك أو تسعى لأن يخالف سلوكك وحركاتك نظرتهم السلبية عنك ، **وفي كلا الحالتين أنت تتصرف بناءً على الظنون وبناءً على توقعك لرأي الناس فيك**

صحيح أنك لا تستطيع أن تتحكم بنوعية نظرتهم لك ، ولكنك قادر بإذن الله على أن تتحكم في أثرها عليك وقادرٌ على أن تعيد صناعة وتشكيل نظرتهم لك من خلال قوتك وثباتك وهمتك وخلقك وتعاملك معهم.

وهنا سؤال يطرح نفسه : هل الأكمل والأفضل أن أُسقِط قيمة الناس من حساباتي ؟

أن أهمّش دورهم وأتجاهل وجودهم وألغي أثرهم ؟بالطبع لا ، ليس من الحكمة شرعاً ولا نفساً أن تفعل ذلك.

فأما في الشرع فيقول الرسول ﷺ « المؤمن الذي يُخالط الناس ويصبر على أذاهم خير وأعظم أجراً من المؤمن الذي لا يُخالط الناس ولا يصبر على أذاهم » رواه الترمذي وابن ماجة

قال عمر – رضي الله عنه (خالطوا الناس) وقال علي – رضي الله عنه (خالطوا الناس) وقال ابن مسعود – رضي الله عنه (خالطوا الناس).

فمخالطة الناس بالبر والصلة والعيادة والزيارة والتجارة والتعاون والدعوة والتناصح مقصد شرعي يحث عليه المشرّع في غير موضع ، وأما الحث على العزلة فذاك في أزمنة الفتن وأزمات المحن

وأما أثر الناس على النفس فقد جاء في تعريف علم النفس الاجتماعي لغردون ألبرت (هو العلم الذي يدرس تَأَثُّر أفكار ومشاعر وسلوك الإنسان بحضور الآخرين حضوراً فعلياً أو ضمنياً أو متخيلاً).

- الحضور الفعلي أي تكون بينهم
- والحضور الضمني أي أن أفكارهم وعباراتهم وسلوكهم متضمن في شخصيتك وجزء من سلوكك مكتسب منهم .
- والحضور المتخَّيل هو تأثرك بهم عندما تتخيل حضورهم ، كأن يختار الإنسان ملابسه لمناسبة ما بناء على وجود أو غياب بعض الشخصيات فهو تأثر بالناس تخيلاً قبل أن يلقاهم.

تأثر النفس بحضور الناس





ومن خلال هذا التعريف يظهر لنا أثر الناس على السلوك بشكل جليّ وتأثيرهم على النفس بشكل قويّ .
فالقدرة على التكيف في الوسط الذي تعيش فيه يعد من أقوى مؤشرات القوة وتقدير الذات **وكلما كان التكيف أسرع و الانسجام أعلى، دلّ ذلك على قوة الشخصية.**

وعلى هذا يتضح دور الناس وأثرهم الإيجابي والسلبي في حياة الإنسان والذي هو اجتماعي بطبعه وفطرته لا يستطيع العيش لوحده دون وجودهم وعونهم .



تأمل

إن زمن العصامية والاعتماد على الذات فقط والاكتفاء بها والانكفاء عليها قد رحل في ظل هذا التنوع الكبير في حياتنا فقد مرت البشرية بعدة عصور وتنقلات بين عصور حجرية ومعدنية وزراعية وصناعية وعصر للثقافة ويبدو أننا الآن في عصر الاتصالات والتواصل حتى أصبح الجانب الإنساني في الموظف أهم من جانب الشهادات والسير ، ولذا نَشُطَت في هذا العصر ثقافة التوظيف المبنى على المقابلات فهناك رجل ترفعه الشهادات والأوراق ورجل ترفعه القيم والأخلاق ، لا نكتشفه إلا عند اللقاء به والتعامل معه.

لا فكاك من الناس وليس من الحكمة هجرهم ولا تركهم. (أنا أحتاجك وأنت تحتاجني وكلانا محتاج للآخر) يقول تعالى. ﴿نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُم مَّعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِّيَتَّخِذَ بَعْضُهُم بَعْضًا سُخْرِيًّا﴾(سورة الزخرف)

أي كل فرد سُخِّر للآخر ينفعه وينتفع منه

الناس للناس من بدو وحاضرة *** بعض لبعض وإن لم يشعروا خدم

(أبو العلاء المعري)

وبالتالي كان لزاماً التنبيهُ والتذكير بأن القدرة على التعايش مع الآخرين يجعل للحياة لذتها ويعطي للنفس بهجتها وأن القوي أقدر على بناء علاقاته بشكل متين وميسر ، علاقاته مبنية على الوضوح والتعاون والتقبل والصراحة والتناصح والتفاعل.

أما ضعيف الشخصية فعلاقته بالناس علاقة وفاق أو نفاق أو فراق يوافقهم فيما يريد أو ينافقهم فيما يريدون ، أو يصادمهم ويفارقهم عندما يختلف معهم .

خلاصة

وخلاصة هذه المقدمة

أنك لن تستطيع أن تعيش وحدك ، وأنه يجدر بك أن تتعامل مع الناس وتخالطهم فجودة علاقاتك تؤثر على جودة حياتك

ويبقى السؤال ، بعد أن عرفنا أهميتهم.

كيف أتعامل معهم دون خوف أو توتر أو توجّس ؟



● وإليك التحليل بالتفصيل والعلاج مع الدليل بإذن الله تعالى :

أريدك تكرماً أن تقارن القلم بحبة أرزّ ، أيهما أكبر ؟ لا شك بأن القلم أكبر.

ولو قارنت القلم مع مئذنة مسجد فإنّ القلم هنا أصغر ، إذن هل القلم صغيرٌ أم كبيرٌ ؟

ليس صغيراً ولا كبيراً ، **هو يكبر ويصغر مقارنة بغيره** وكذلك أنا وأنت ، فإن أحجامنا تصغر وتكبر بمقارنتها مع الآخرين ، تصغر إذا اعتقدنا أن الآخرين أكبر منا وتكبر إذا ظننا أنهم أصغرُ منا .عندما تحتقر الناس تتكبر وعندما تُكبِّر الناس تُستحقَر ، أنزل نفسك منزلتها وأنزل الناس منازلهم.

حقيقة

ليس كما يقول الشاعر :

أرى الخلق دوني إذ أراني فوقهم *** ذكاءً وعلمًا واعتلاءً وسؤدداً

(ابن سناء الملك)

ولكن كما قال الآخر :

النّاسُ من جهة التمثيلِ أكفاءُ *** أبوهُـــــمُ آدمُ والأمُ حواءُ

نفسٌ كنفسٍ و أرواحٌ مشكّلةٌ *** وأعظمٌ خُلِقت فيها وأعضاءُ

(علي بن أبي طالب رضي الله عنه)

هم بشر مثلك هذه منزلتهم وهذه حقيقتهم .

تأمل

بعض المقارنات عدسة مكبِّرة لا تعكس الحقيقة ولكنّها تنقل الصورة بمبالغة وتهويل، إن عقولنا تحدد حجم الشيء من خلال مقارنته بغيره، فنضخمه أو نحتقره أو نقاربه.

تأمل قول النبي ﷺ فيما رواه البخاري « يَخرُجُ فيكم قومٌ تَحقِرونَ صلاتَكم معَ صلاتِهم ، وصيامَكم معَ صيامِهم ، وعملَكم معَ عملِهم » لتلحظ **أن الاحتقار صفة ملازمة للمقارنة بالأعلى في الكثير من الأمور** ، فعملي أحتقره عندما أقارنه بمن هو أفضل مني ، وربما أتباهى به وأرضى عنه عندما أقارنه بمن هو أقل مني ، **المقارنات لعبة عقلية نتيجتها الرضا أو السخط ، الاحتقار أو الافتخار ، الهيبة أو عدم المبالاة.**

قاعدة

وكلما نقص علمك بقدر الله وقدرته زادت هيبتك من الناس وكلما زادت هيبتك من الناس وزاد قدرهم عندك وحجمهم لديك زاد احتقارك لنفسك.

فهي معادلة بسيطة إذا عَملقت الناس قزّمت نفسك ، و إذا زاد قدر الناس فوق حدهم نقص قدر نفسك عند نفسك .

يقول الشافعي – رحمه الله – : (ما رفعت أحداً أكبر من قدره إلا وضع من قدري بقدر ما رفعته) .

يقول النبي ﷺ : « لا يحقرن أحدكم نفسه قالوا يا رسول الله كيف يحقر أحدنا نفسه ؟! » فقال ﷺ : يرى أمراً لله فيه مقال (أي يرى منكراً أو يرى خطأً ثم لا يقول فيه ولا يتكلم ، يسكت لباقة و حياءً ؟! لا بل يسكت خوفاً وجبناً) فيقول الله عز وجل له : ما منعك أن تقول في كذا وكذا ؟ (يسأله الله يوم القيامة) **فيقول (خَشيةَ الناس) فيقول الله عز وجل : (إياي كنتَ أَحَقُّ أن تخشى)** رواه الإمام أحمد وضعّفه الألباني.

فأخبر النبي ﷺ أن خشية الناس و حقران النفس متلازمان.

إذا كنت تخشى أن تقول لهم (لا) **فأنت تحقر ذاتك .**

إذا كنت تخشى أن تُلقي أمامهم وتتكلم عندهم **فأنت تحقر ذاتك**، إذا كنت تعتقد أن بيدهم شيء ، بيدهم رزقك بيدهم حياتك بيدهم سعادتك ، **فأنت تحتقر ذاتك** ولا تعرف قدر ربك.

يقول الحبيب ﷺ : « أَلَا لَا يَمْنَعَنَّ أَحَدَكُمْ هَيْبَةُ النَّاسِ أَنْ يَقُولَ بِحَقٍّ إِذَا رَآهُ أَوْ شَهِدَهُ، فَإِنَّهُ لَا يُقَرِّبُ مِنْ أَجَلٍ وَلَا يُبَاعِدُ مِنْ رِزْقٍ، أَنْ يُقَالَ بِحَقٍّ أَوْ يُذَكِّرَ بِعَظِيمٍ » رواه ابن ماجه وصححه الألباني

لا يقدرون على شيء وما عساهم أن يفعلوا وهم لا يملكون لأنفسهم شيئاً

يقول الشعراوي – رحمه الله – : (لا تقلق من تدابير البشر فأقصى ما يستطيعون فعله هو تنفيذ إرادة الله لك)

لا تخف من المقابلة الشخصية فليس رزقك بيدهم ، لا تخش من عدم إعجابهم بك فسعادتك ليست بيدهم.

ناقش مديرك اهزم خوفك أحسن الظن بربك وثق بذاتك واحرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز و استشعر أن الله معك عليم قدير رحيم لطيف ﴿وَهُوَ مَعَكُمْ أَيْنَ مَا كُنْتُمْ﴾

ولكن ماذا لو أردتَ لقاء مسؤول أو إلقاء عرض أو إجراء مقابلة وشعرت قبيلها بالتوتر فماذا تفعل ؟

أنصحك بأن تهزم الخوف في مهده قبل أن يزيد عن حدّه .

وإليك الطريقة : بل إليك الحقيقة : تحدثنا أن القلم يكبر ويصغر عند مقارنته بغيره وأنك إذا كبّرت الناس صغّرت من نفسك وبالتالي هبتهم وخفت منهم وتحدثنا أن الحل أن تُنزل الناس منازلهم بلا تهوين أو تهويل ، أن تُصّغر حجمهم إلى الدرجة التي تجعلك قادراً على التعامل معهم باحترام وثقة حتى تكون في حجمك المساوي لحجمهم .

ولكن ماذا لو لم تستطيع أن تُصغّر من حجمهم ؟ لأنك ترى فعلاً أن من أمامك أعظم وأكبر وأفضل وأعلى وأعلم منك وتشعر بيقين ذلك في نفسك فما الحل إذن ؟

الحل أن تقارنه بشيء أكبر منه ليبدو حجمه أصغر وتقل رهبتك منه ، ولا شيء مهما كَبُر وعَظُم يساوي عظمة الله جل جلاله فاستحضر عظمة الله وقدرته ، وعلمه وحكمته ، وفضله ورحمته ، يصغر أمامك كل كبير ويسهل عليك كل عسير .

يقول الإمام الأوزاعي – رحمه الله – : (عندما دخلت على عبدالله بن علي في قصره ، لم أتذكر أهلاً ولا مالاً ولاأحداً ، وإنما قلت حسبي الله ونعم الوكيل فلما رأيته على كرسيه تذكرت الله على كرسيه فغدا الأمير في عيني كالذبابة)

تأمّل قوله فلما رأيته على كرسيه (وهذا منظر كبير) تذكرت الله على كرسيه (وهذا منظر أكبر)

النتيجة : غدا عندي كالذبابة

قيل للحسن البصري - رحمه الله - أما تخشى الحجّاج ؟!فقال : (كلما دخلت عليه استحضرت عظمة الله فيغدو عندي كالبعوضة) .

صرخ العز بن عبدالسلام - رحمه الله - بالسلطان أيوب منادياً و مناصحاً فقال له أحد طلابه أما خفته ؟! فقال : (يا بني استشعرت عظمة الله فأصبح أمامي كالقط).

دخل الأميرُ المهديُّ المسجدَ النبوي فقام الناسُ (رغبة في نقوده أو رهبة من قيوده) قاموا جميعاً إلا ابن أبي ذئب العالم الجليل فقيل له بحضرة الأمير : لِمَ لَمْ تقم للأمير كما قام الناس ؟فقال أردت القيام كما قاموا فتذكرت قول الله عز وجل ﴿ يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ ﴾ فتركت هذاالقيام لذاك القيام. فقال المهدي اجلس فوالله ما بقيت شعرة في رأسي إلا وقفت .

تأمل في مواقفهم وتعبيراتهم (تذكرت ، استحضرت ، استشعرت) كلها عمليات ذهنية مبنية على المقارنات استشعروا عظمته سبحانه فعرفوا حقيقة مَنْ دُونه .

قاعدة

فاستشعر عظمة الله في كل موقف فكل كبيرٍ فالله أكبر وكل قدير فالله أقدر ، وعلى قدر الإيمان يثبت الجنان

تنبيه

ليست هذه دعوة لاحتقار الناس والتمرد على الأكابر ، كلا بل هي دعوة لتعظيم الله وإنزال الناس منازلهم ومن كان منهم ذا جاه ومنزلة فعامله على قدر أهميته ولكن تذكر أنك أيضا مهم مثله ، عامله بكل احترام ولا تعامله على قدر خوفك منه أو رجائك له ولكن على قدر تربيتك وحسن خلقك وقوة شخصيتك ، فقوة شخصيتك تكمن في نجاحها في مواطن الاختبار ، عند الرغبة أو الرهبة من مخلوق مثلك وكلما نقص علمك بقدر الله زادت هيبتك من الناس وزاد احتقارك لنفسك ، وكلما نقص استشعارك لقدرة الله وكرمه وفضله وعطائه زادت رغبتك فيما عند الناس وزاد تذللك لهم ، وكلما نقص إيمانك بحسن اختيار الله لك وحكمته وتدبيره زاد خوفك من تقييمهم لك ورأيهم فيك.

حقيقة



تأمل

قال شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله:-

(التكبير مشروع في المواضع الكبار لكثرة الجمع أو لعظمة الفعل ؛ ليبين أن الله أكبر، وتستولي كبرياؤه في القلوب على كبرياء تلك الأمور)[مجموع الفتاوى (٢٤/ ٢٢٩)]

لذلك إذا وقفت أمام الناس في خطبة أو مقابلة أو لقاء فقل (الله أكبر) ليصغر أمامك كل صغير في نفسه ، كبير في نفسك .



ماذا دهاك ..؟

أتخشى نقدهم أم تخشى فقدهم ؟ أتخشى كلامهم وتتحسس من رأيهم ؟ وماذا يملكون حتى تهتم لذلك ؟

يقول الفضيل بن عياض - رحمه الله - : (من عرف الناس استراح) نعم والله من عرف أنه لا يعجبهم أحد ولا يرضيهم شيء ولا يمكن أن يجتمعوا على مدحك وأن رضاهم لا ينفع وسخطهم لا يضر من يعلم حقيقة ذلك كله سيستريح .

يقول الشافعي - رحمه الله - : (رضا الناس غاية لا تدرك فعليك بما فيه صلاح نفسك فالزمه) ، و يقول ابن القيم - رحمه الله - في كلام بديع كعادته : (رضا الخلق لا مقدور ولا مأمور ولا مأثور ، فهو مستحيل ولابد من سخطهم عليك) ، الله أكبر ما أجملها من عبارة أعلقها في صدري بل أنقشها في عقلي لأستحضرها في كل موقف يجمعني بهم .





الناس لم يسلم منهم البعيد الذي لم يجالسهم ولا الغريب الذي لم يخالطهم ولا الميت الذي فارقهم فكيف تسلم منهم وأنت بينهم وأمام أعينهم ؟!

كم معشر سلموا لم يؤذهم سبع *** وما تـرى بشـــرا لم يؤذه بشر

بل لم يسلم منهم خير البشر وأكملهم لم يسلم منهم نبيك ﷺ فقالوا عنه شاعر وكاهن ومجنون وقالوا له اعدل يا محمد! وألقوا الشوك في دربه وسلا الجزور على جسده عليه الصلاة والسلام فكيف تريد أن نسلم منهم أنت وأنا ؟!

موسى عليه السلام الذي قال الله عز وجل فيه ﴿ وَأَلْقَيْتُ عَلَيْكَ مَحَبَّةً مِّنِّي ﴾ لم يسلم من الأذى والنقد فقال له فرعون :﴿أَمْ أَنَا خَيْرٌ مِنْ هَذَا الَّذِي هُوَ مَهِينٌ وَلا يَكَادُ يُبِينُ ﴾

عامله بشدة وآذاه الناس بكثرة ، حتى قيل أن موسى سأل الله عز وجل يوماً فقال (يا ربي كُفَّ ألسن الناس عني، فقال له عز وجل : يا موسى ذلك شيء لم اكتبه لنفسي) .

نعم والله فقد سبوا الله عز وجل وقالوا يد الله مغلولة والله ثالث ثلاثة وأن له ولداً وصاحبة سبحانه جل جلاله وهو يعطيهم ويحميهم ويشفيهم ويكفيهم فكيف بنا أنت وأنا ؟!

وأحسن من قال :

والله لو صَحِبَ الإنسانُ جبريلا *** لم يَسلَمِ المَرءُ من قالٍ وَمـن قيلا
قد قِيلَ فِي الله أقـــوالٌ مُصَنَّفَةٌ *** تُتلى إذا رُتِّل القُـرآن تَرتيـــــلا
قَـــد قِيلَ أنَّ لــهُ ابناً وصاحِبَةً *** زورًا عليـهِ وبُهتانًا وتضـــليلا
هذي مقالتهم فِي الله خالِقِهـــم *** فكيفَ لو قِيلَ فِينَا بعضُ ما قِيلا

تأمل

وقد تأملت في الرهبة من الناس فوجدت أن هناك تفاعلاً بين قيمة الشيء والخوف عليه ، وبين قدرة الشيء والخوف منه .
فمن كانت قيمة الناس عنده عالية خاف على صورته عندهم وأسهمه لديهم لأن لهم قدر عنده ، ومن ظن أن قدرة الناس عالية خاف منهم وحرص على إرضائهم.

ومهزوز الشخصية يخاف منهم وعليهم ويضع لهم قيمة أكثر ويظن لهم قدرة أكبر ولا ينبغي صرف ذلك إلا لله جل جلاله هو الذي له القدر والقدرة سبحانه وتعالى ﴿ الَّذِينَ قَالَ لَهُمُ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُوا لَكُمْ فَاخْشَوْهُمْ فَزَادَهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ ۞ فَانقَلَبُوا بِنِعْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ وَفَضْلٍ لَّمْ يَمْسَسْهُمْ سُوءٌ وَاتَّبَعُوا رِضْوَانَ اللَّهِ وَاللَّهُ ذُو فَضْلٍ عَظِيمٍ ﴾
أين تلك المخاوف والظنون ؟ كلها سراب عند حقيقة قدرة الله عز وجل وقدره .
قال أبو حامد الغزالي رحمه الله : (اعلم أن الرياء يتولد من تعظيم الخلق ، و علاجه أن تراهم مسخرين للقدرة ، و تحسبهم كالجامدات في عدم قدرة إيصال الراحة و المشقة، لتخلص من مراياتهم ، و متى تحسبهم ذوي قدرة و إرادةٍ لن يبعد عنك الرياء)
وبعد هذا كله أقول لك من كانت هذه نظرته للناس فإنهم سيتحولون من أناس يعيش معهم إلى مصدر ألم ينفر منهم ومعظم معاناة الناس من الناس.

حقيقة

يقول الخائف :

عوى ذئب فاستأنست بالذئب إذ عوى *** فصوَّت إنســـــانٌ فكـــــدت أطير

سبحان الله أمِنَ السبع وخاف البشر ولا ألومه فكيف يعيش مع من يهابهم؟ فلا يعبر عن رأيه عندهم ولا يقول لهم (لا) ولا يناقشهم ولا يعترض عليهم ، ولا يتحرك بعفوية معهم ولا يدافع عن بعض حقوقه أمامهم ، لذا يرى في العزلة أمنا وراحة لابتعاده عن مصدر آلامه.
لا تخف منهم وانفع نفسك وأطع ربك ولا يشغلنك قول الناس فيك ورأيهم عنك (فإن رضا الناس غاية لا تدرك ورضا الله غاية لا تترك) .

ولو تأملت كلمة (أكثر الناس) في القرآن لوجدت أنها تنتهي بلا يعلمون لا يعقلون لا يشكرون لا يؤمنون فلماذا نحن بهم منشغلون وبرأيهم متمسكون ؟!

الاعتراف الخارجي

يلجأ الكثير من الناس إلى محاولة الرضا عن أنفسهم واستشعار قيمتهم من خلال مرآة الناس ، فيحاولون مجتهدين الحصول على الاستحسان ولفت الانتباه ، مما يُظهر المبالغين منهم بمظهر مثير للشفقة ،

هذا الهوس الكبير في مواقع التواصل الاجتماعي لإبراز الذات ومحاولة لفت الانتباه والحصول على أكبر قدر ممكن من الاعتراف الخارجي عبر الإعجابات والمتابعات والتفضيلات والردود والاشتراكات جعل الإنسان تابعاً بلباس متبوع ومقيداً ويحسب أنه مستقل .

فيكتب ما يريده الناس ويُظهر ما يرجو به تفاعلهم ويستر ما يخشى به مقتهم ، يده على الكتابة والتواصل ، وعينه على الردود و التفاعل ، وتكمن قيمة الإنسان في بعض المجالس على حسب الاعتراف الخارجي به وفق معيار شهرته وعدد المتابعين له ، فيُقدم الأكثر شهرة ويُحتفى به وتُلتقط الصور معه في مشهد يفتقد إلى الموازين الحقيقية للتقديم والتأخير ،

هناك وفي تلك الأجواء تتورم الذات وتنتفخ ثم تنتفخ في حياة مليئة بالإبر .



يقول إبراهيم بن أدهم – رحمه الله – :

(كنت في بطن أمي وحدي وخرجت إلى الدنيا وحدي وأموت وحدي وأدخل قبري وحدي وأُسأل وحدي وأبعث من قبري وحدي وأحاسب وحدي فإن دخلت الجنة دخلت وحدي و إن دخلت النار دخلت وحدي ففي هذه المواطن لن ينفعني أحد فمالي وللناس فمالي وللناس) وقد سئل معروف الكرخي رحمه الله : هل رأيت أحمد بن حنبل ؟

قال : نعم و سمعته يقول كلاماً جمع فيه الخير كله ، سمعته يقول :

(من علم أنه إذا مات نسي أحسن ولم يسيء) ثم قال معروف : (ومن علم ذلك هان عليه قدر الناس وقدم رضا الله على رضا الناس)

الثاني عشر : التعامل مع الخوف

الخوف نعمة من نعم الله به نحتسب المواقف ونستعد لها ، وبه نندفع مقدمين أو نهرب مدبرين حفاظاً على أنفسنا ، الخوف يساعدنا على ألا نُقدِم على الذنوب وأن نُصلِح العيوب ، وأن نشعر بالتهديد وأن نبادر ونستجيب .

الخوف شعور ، إحساس ، عاطفة ، ردة فعل ، سَمِّه ما شئت ،

الخوف هو ذلك الشعور الذي نعرفه ولا نستطيع أن نصفه بشكل دقيق.الخوف ابتلاء ﴿وَلَنَبْلُوَنَّكُم بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ﴾ والخوف نقمة وعكسه الأمن الذي هو نعمة يمن بها الله على من يشاء من خلقه ﴿الَّذِي أَطْعَمَهُم مِّن جُوعٍ وَآمَنَهُم مِّنْ خَوْفٍ﴾.



الخوف فطرة يُولد الإنسان وهو مستعد لها

الخوف ردة فعل فطرية وليس عيباً أو منقصة ، خاف كليم الله فولّى هارباً ولم يُعقّب وخاف خليل الله فأوجس منهم خيفة وتعوذ نبينا عليه الصلاة والسلام منه وبلغت قلوب الصحابة الحناجر من أثره وكان وما زال هو أحد الفروق بين الرجال وأنصاف الرجال في ميادين المواجهة ، ليس نقصاً أو عيباً أن تشعر به ولكن المشكلة في تصرفك عندما تشعر به. فالشجاعة ليست في عدم الشعور بالخوف ، بل هي أن تواجه ولا تهرب رغم شعورك به.

وعكسها الجبن وهو أن تهرب وتنسحب عند شعورك بالخوف .أما عدم الخوف مما يخاف منه عادة كالأسد والنار وغيرها فهو تهور وليس شجاعة. عندما انقلبت العصا إلى حية حُقَّ لموسى أن يهرب منها فالشجاعة ليست في مثل هذا ، بل الحكمة أن يهرب الإنسان ائتمر الناس عليه ليقتلوه وهذا سبب حقيقي للخوف فكان من الطبيعي أن يشعر به .

- فالجبن والخوف المذموم أن تخاف مما لا يخاف منه عادة ، كالظلام والحشرات والحديث مع الناس وإبداء الرأي وغيرها.

- و الشجاعة ألا تخاف مما لا يخاف منه عادة ، كالمطالبة بالحق والخطابة أمام الناس وقول الحق وإبداء الرأي.

- والتهور ألا تخاف مما يخاف منه عادة ، كالقفز من الطائرة مثلاً بلا أدوات ولا تدريب أو اقتحام النار أو مصارعة السّباع أو مواجهة الأعزل للمسلح.

هذه بعض الفروقات واليك التعاريف والمصطلحات المتداخلة مع الخوف بشكل أدق وأوضح

- **الخوف :** ردة فعل لخطر قائم كالخوف من عدوٍ أمامك أو من سبع أو من نار مشتعلة .
- **القلق :** ردة فعل لخطر متوقع أو متخيل ، كالخوف ليلة الاختبار أو الخوف قبل الزواج أو الخوف قبل مقابلة شخصية .
- **الفوبيا :** الخوف مما لا يخاف منه عادةً مع ردة فعل مبالغ فيها وغير مبررة كالخوف من الأماكن المغلقة أو المتسعة أو المرتفعات أو الظلام أو الناس واللقاءات ، فتجده يخاف بلا سبب منطقي وبطريقة مبالغ فيها .

الخوف من قطع شارع مزدحم ثم العبور بحذر ، هذا خوف طبعي نافع . ← حقيقة

الخوف من قطع شارع مزدحم ثم الوقوف والعجز أو الهرب والتراجع ، خوف غير طبعي وضار بصاحبه.

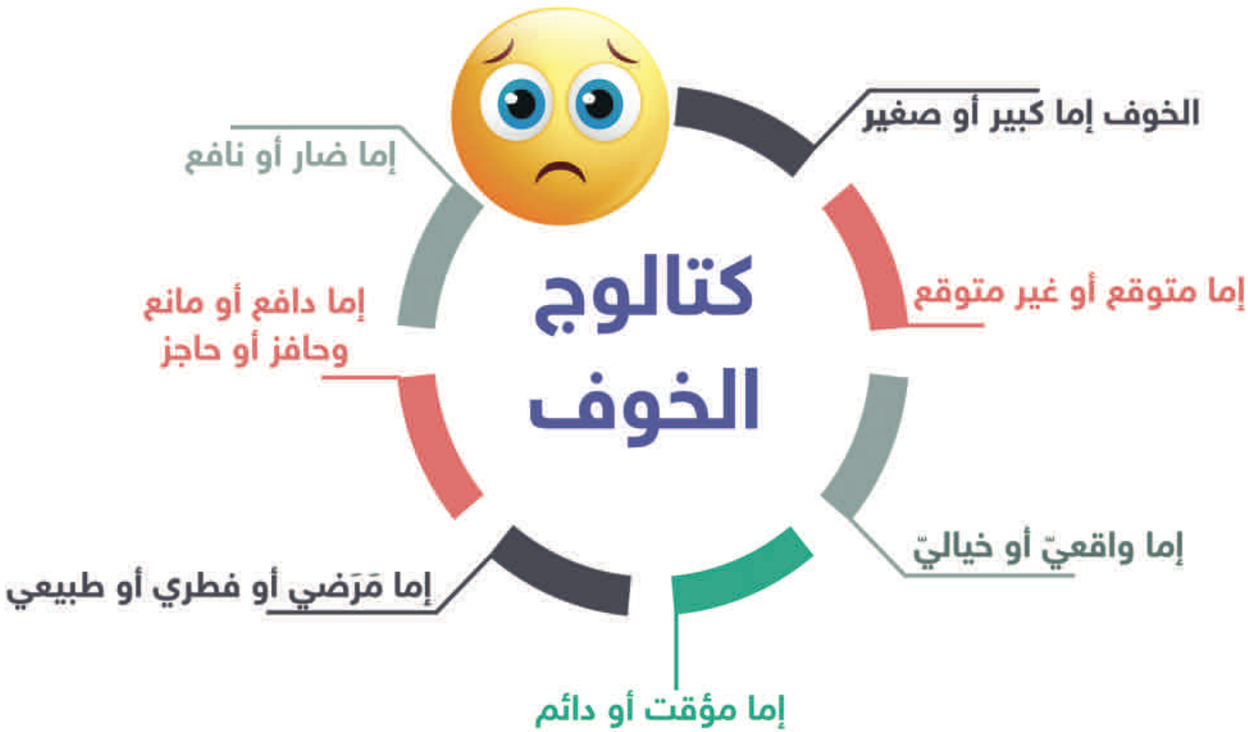
ولو هربنا من كل ما يخيفنا فسنظل وحيدين بلا علاقات ولا إنجازات ولا تحدّيات .

نحن لا نستطيع أن نقضي على الخوف ولا أن نلغيه إلا إذا استطعنا تعطيل الأعضاء المفرزة له داخل الجسم ، مهما بالغوا في التسويق لك عبر كتب أو دورات للقضاء عليه فتأكد أن هذا الكلام غير دقيق.

فالخوف لا يمكن إلغاؤه ولكن يمكن أن نخفف منه وأن نسيطر عليه وأن نتعامل معه وأن نتعايش معه بل وأن نصادقه ولكن لا نستطيع أن نلغيه تماماً .

ملحوظة ↗

ولكي نستطيع التعامل مع الخوف لابد أن نفهمه ونفهم مكوناته وأنواعه وكيفية حدوثه وأعراضه



ولكن ضعيف الشخصية لا صغير عنده ، وكل شيء متوقع لديه ، ولا يستجيب للواقع فهو يسبح في خيال مخاوفه وأوهامه وحتى واقعه المؤقت يحوله إلى دائم ملازم له ، مخاوفه تضرٌّ به وتحجزه عن منافعه ، يبني على ما مضى ويتوقع الشر فيما سيأتي .

وصدق القائل :

تصفو الحياة لجاهــلٍ أو غافــلٍ*** عمـــا مضـــى فيها ومــا يتوقع

(المتنبي)

فانظر في مخاوفك وحدّد نوعها لتعرف مدى حجمها وأثرها

هل الخوف فطرة أم اكتساب ؟

تفاصيل

جرى بين العلماء قديماً وحديثاً مدارسات كثيرة حول الخوف هل هو فطري أم مكتسب ؟ فبعضهم قال يُولد الإنسان بلا مخاوف وأن الخوف مكتسب ومتعلم يكتسبه بتجاربه ويتعلمه من تجارب الآخرين.

فعندما يلمس الكهرباء وتلسعه يكتسب الخوف منها بتجربته وعندما يرى أحد أفراد عائلته يهرب من قطة أو يبكي من لسعة كهرباء فهو يتعلم الخوف من تجربة غيره.

وفريق قال إن الخوف فطري يولد الإنسان به وتظهره المواقف وتنمّيه التجارب .

واستدلوا بخوف الطفل الرضيع من السقوط ومن الصوت العالي من فور ولادته.

وفريق ثالث وسط بينهما ذكر أن الخوف فطري ومكتسب. فالإنسان من وجهة نظرهم يولد ولديه ثلاث مخاوف فطرية أولها الخوف من السقوط وثانيها الخوف من الضجيج وثالثها الخوف من الحركات المفاجئة غير المتوقعة ، وذكر بعضهم رابعة وهي الخوف من الوجوه غير المألوفة .

وهذه المخاوف كما يقولون تولد معه ومع مرور الأيام وتعدد التجارب تصبح لديه مخاوف أخرى مكتسبة.



وفريق رابع ذكر أنها فطرية ومكتسبة وموروثة .فطرية يتشابه فيها البشر .ومكتسبة من خلال التربية التي يتلقاها. وموروثة من خلال أحد والديه وتختلف من شخص لآخر على حسب ما ورثه منهما. (وإلى هذا الرأي أميل)

وجهة نظر

وأيا كان الخوف فطرياً أو مكتسباً أو موروثاً ، فإن المتأمل في خِلْقَة الإنسان وأجهزته وتركيبته يدرك أن الاستعداد للتعامل مع الخوف يَشْغَل حيّزاً كبيراً في جسده وأن الخوف والأمن شعوران ملازمان للإنسان منذ قدومه وحتى رحيله عن الحياة بل وبعد مماته ، ربنا آمنّا في حياتنا الدنيا وآمنّا من فزعات يوم القيامة .

أسباب الخوف :

للخوف عدة أسباب تختلف باختلاف المُؤَثر والمُتأثر ومنها .

١) مخاوف ناشئة من تجارب سابقة تجعل الإنسان يشعر بالخوف لأي حَدَثٍ مشابه لها .

٢) مخاوف منقولة من خلال خبرات الآخرين أو تحذيراتهم فهو يخاف منها ولو لم يُجَرِّبها ولذا معظم مخاوف الكبار يتعلمها الصغار منهم

٣) مخاوف المجهول ، فعندما لا يعرف الإنسان مصير فعله ونتيجة عمله فإن القلق يجتاح عقله ويسكن نفسه .

الخوف من الظلام أصله خوف من المجهول ، الخوف من الاختبار ، من الإلقاء ، من اللقاء ، من المواجهة ، الخوف من الغرباء ، من الأماكن الجديدة هي في حقيقتها خوف من المجهول ، فعندما لا يتنبأ الإنسانُ بالنتيجة فإنه يشعر بالخوف منها ، فالذي يقفز من قمة إلى قمة فمن المتوقع أن يشعر في المنتصف بشيء من الخوف لأنه لا يدري أين سيقع .

تأمل

٤) مخاوف الرفض أو الفقد ، الخوف من رفض الآخرين لنا أو فقدنا لهم يستثير مشاعر الخوف فينا ، ورفض الآخرين لنا قد يعني الموت والوحدة ، وفقدنا لهم قد يعني لنا الضعف وعدم المساندة .

لذا فرأيهم فينا مهم ، وقربهم منا مهم ، وإعجابهم بنا مهم ، ورضاهم وثناؤهم وتفاعلهم و تواصلهم وتقييمهم كل ذلك مهم لنا لأن قبولهم لنا يشعرنا بالأمان .

تأمل

وثمة أسباب منسدلة مما سبق ومتفرعة منه ، فعندما لا أعرف كيف أبدأ أخاف ، عندما لا أعرف كيف أتصرف أخاف ، عندما أتوقع الأسوأ أخاف ، عندما أعتقد عجزي عن الأداء أخاف ، عندما أشعر أنني تحت المراقبة أخاف ، عندما لا أحسن الظن بربي أخاف وجامع تلك الأسباب كلّها هو حب الإنسان للبقاء وخوفه من الفناء ، فالخوف من الفناء يبعثه إلى التحفظ والحذر والقلق والبخل والجبن وحب البقاء يدفعه إلى الحرص والطمع و التملك والرغبة في العيش بهناء .

يقول الجرجاني في الخوف : هو توقع حلول مكروه أو فوات محبوب .

الخوف من حلول مكروه (هو خوف من الفناء) والخوف من فوات محبوب (هو خوف من فقد التملك وضعف البقاء) .إن حب البقاء والتملك والخوف من الفناء جبلة إنسانية أولية بها وسوس إبليس لأبينا آدم عليه السلام فقال له : ﴿ يَا آدَمُ هَلْ أَدُلُّكَ عَلَىٰ شَجَرَةِ الْخُلْدِ﴾ (البقاء وعدم الفناء) ﴿ وَمُلْكٍ لَّا يَبْلَىٰ ﴾ (البقاء والعيش بهناء) وقال في آية أخرى ﴿ مَا نَهَاكُمَا رَبُّكُمَا عَنْ هَٰذِهِ الشَّجَرَةِ إِلَّا أَن تَكُونَا مَلَكَيْنِ أَوْ تَكُونَا مِنَ الْخَالِدِينَ ﴾.

ولأن أيام العمر معدودة وأركان القوة محدودة فقد دخل الشيطان علينا من مكامن ضعفنا البشري ، وعلى هذا فالخطأ والفشل والرفض والنبذ والألم والفراق والمجهول والذّم والسخرية .و الخوف من فَقْد الوظيفة و من فَقْد المكانة كل ذلك سبب خوفنا منه هو الخوف من الفناء والله أعلى وأعلم.

فإذا سلّمنا بذلك نكون قد عرفنا السبب تجاه ما نشعر به عند كل تهديد أو خطر والمؤمن يدرك أن الموت ليس هو النهاية بل هو انتقال إلى الحياة الأبدية وأن الدنيا زائلة والنفس فانية والأقدار مقسومة والأعمال مرقومة و المؤمن السعيد من استسلم لله على ما يريد.







أنواع الناس عند الخوف

الخائفون ثلاثة ولابد للمرء أن يَتَمَثّل أحدها يومًا ما :

الأول : خائف عامل.

الثاني : خائف راحل.

الثالث : خائف آمل.

* فالخائف العامل : هو من لم يمنعه خوفه من العمل بل ينظر إلى خوفه على أنه جزء من خلطة التحدي .

* الخائف الراحل : هو الذي يترك العمل عند شعوره بالخوف فهو ينظر إلى الخوف على أنه صفارة إنذار مبكرة.

*الخائف الآمل : هو إنسان يريد أن يعمل ويتميز وينجح ويشارك ويتواصل ويتفاعل يريد كل ذلك أو بعضه ، ولكنه يحذر الناس ويحسب لهم ألف حساب فهو يُقدم رجلاً ويُؤخر الأخرى ، فهو لا يريدهم ويريدهم وفي داخله صرختان ، ليتني غير ملحوظ ليتني ألفت الأنظار وكأنه يدوس بقدمه اليمنى على الوقود وباليسرى على الكوابح حتى تحترق العجلات ويتعطل المحرك.

فأما الأول فخوفه دفعه وأما الثاني فخوفه منعه وأما الثالث فخوفه زعزعه.

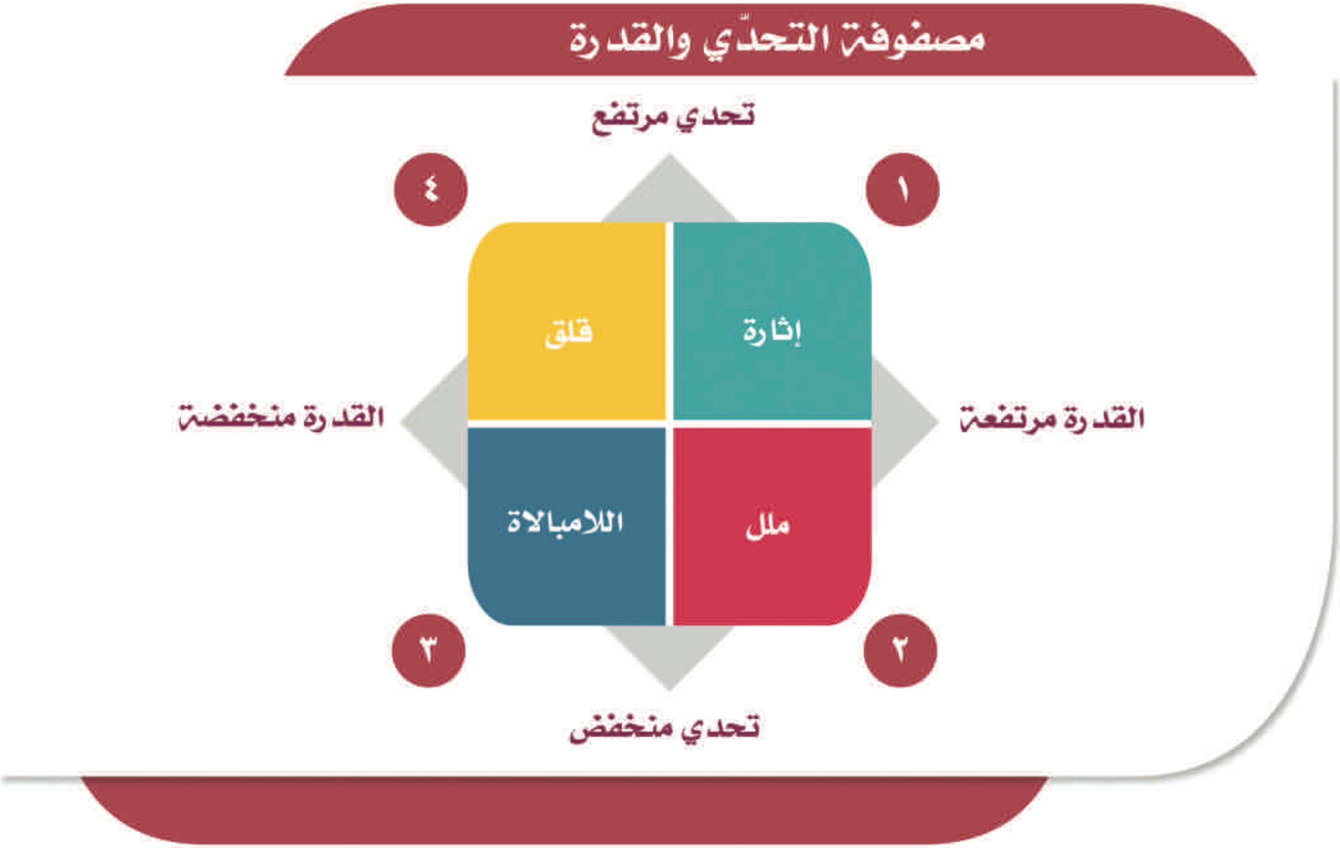
تأمل فيهم وانظر أنت من أيهم ؟ وكن لنفسك كما تهوى لا كما تخشى..



تحدي الخوف :

إن من طبيعة الإنسان إذا واجه تحدياً ما فإنه إما أن يضرب أو يهرب فإن كان التحدي ممكناً واجهه ، وإن كان التحدي كبيراً خاف منه وهرب ، وعلى هذا فالخوف مرتبط بالتحدي الذي نواجه ، وبالقوة أو بالمهارة التي نملكها.

فإما أن يكون التحدي مرتفعاً أو منخفضاً وإما أن تكون المهارة مرتفعة أو منخفضة ومن هذا تنتج لنا (مصفوفة تحدي الخوف) والناس فيها أربعة .



١) قدرة مرتفعة وتحدي مرتفع وهنا تتدفق الحماسة وتتحول مشاعر الخوف إلى مشاعر حافزة دافعة تشعره بإثارة قبل العمل ونشاط أثناء العمل واعتزاز بعد العمل ، وحياة كهذه تربة خصبة لنمو شخصية قوية ذات ثمار طيبة.

٢) قدرة مرتفعة وتحدي منخفض هنا يصاب الإنسان بالملل فما يقوم به لا يُشعره بنشوة الإنجاز والانتصار وحياة كهذه تجعل ثقته كبيرة لكنها هشة لأنها لم تختبر بشكل حقيقي .

٣) التحدي منخفض والقدرة منخفضة هنا تحدث اللامبالاة فلا شيء يستحق الاهتمام كأن تطلب منه عملاً بسيطاً فلا يهتم ولا يستعد رغم أنه لم يقم به من قبل والعيش في بيئة مليئة بمثل هذه التحديات البسيطة تفقد الإنسان النمو النفسي وتفقده متعة الحياة .

٤) عندما يكون التحدي مرتفعاً والقدرة منخفضة (مثال : لديه عرض سيحضره مديره وهو لأول مرة يلقي ولا يملك مهارة كافية) هنا يشعر الإنسان بالقلق وقد يُحبط أو ينسحب أو يهرب ومن يتكرّر عليه مثل ذلك سيفقد ثقته ومن ثَمَّ تقديره لذاته.

إن من الأعمال ما يمكن تجاوزه بالتعلم والمحاولة والتمرّن عليه ، حتى تنمو القدرة على تجاوزه والنجاح فيه ، ومن الأعمال والمهارات ما يكون تعلُمها شاقاً عليك متيسراً لغيرك ، وتقدمك فيها محدودٌ ، وتقدّم غيرك فيها ملحوظٌ ، ومهما بلغ الإنسان من همة ومهارة فتبقى بعض الأمور لا يقدر عليها ولم يُخلق لها ، ولمثل ذلك قال عَمْرُو بن مَعْدِيكرِبَ :

إِذَا لَمْ تَسْتَطِــعْ شيئًا فدَعْــــهُ *** وجــــاوِزْهُ إلى مَــــا تَستَطِيعُ

إذا تعذّر عليك تجاوزه وأتعبك التعامل معه وأعياك العمل فيه ، فدعه واتركه إلى ما تستطيعه وتقدر عليه (فكلٌ ميسَّر لما خُلِق له) والخيارات كثيرة وميدان العطاء والنجاح والتأثير متسعٌ فابحث في مساحة الممكن عما تحبه وتقدر عليه وتبدع فيه ، وهذه ليست دعوة للتهرب من المواجهة والتحدي والمحاولة ولكنها دعوة للانشغال بالأصلح والاشتغال بالأفلح .

وبناءً على هذه الأنواع الأربعة أوصيك :

ألا تَحرم الصغار من التحديات ، وألا تتركهم بلا قدرات ، حتى لا تصبح حياتهم بلا معنى يحيط بها الملل والضجر فلا تحديات تُحَفِّز ولا أعمال تُنْجَز ولا نجاحات تُبْرَز ، حتى بالنسبة لك أنت نَمِّ قدراتك ، وابحث عن التحديات الممكنة من حولك لتكون حياتك مليئة بالإثارة والتجدد بعيدة عن الملل والتضجر.

تعلَّم ما تجهل وطوِّر من مهاراتك وأعد اكتشاف ذاتك ، فالكثير من مهاراتنا ليست خائبة بل خابئة تحتاج إلى إزالة الستار ونفض الغبار.

واجه التحديات وابحث عنها أو اصنعها ، صادمها و صارعها ، تبارز معها تغلبك مرة وتغلِبُها مرات بإذن ربك ، المهم ألا تهرب منها طلباً للراحة وتجنباً للتحديات ، فالمبالغة في إراحة الجسد تُتعِب النفسَ أحياناً والبحث عن حياة هادئة بلا تحديات ثقب يتسع في سفينة شخصيتك.



أيها المبارك :

التحديات أثقال نمرّن بها عضلات قدراتنا ؛ لنحصل على أوسمة الثقة في معركة الحياة ، وتذكر أن القدرة لوحدها لا تكفي دون ثقة ، فالقادر بلا ثقة مشلول عاجز.

فهو كالعبقري الذي يشعر بغبائه أو من يحفظ القرآن ويخشى أن يؤم الناس ، وربما تجده أفضلهم فهماً للمشروع ولا يتجرأ على عرضه .

فالقدرة بلا ثقة كالسهم بلا قوس ينطلق منه ، و الثقة أيضاً لوحدها لا تكفي فالثقة بلا قدرة تهور واغترار.

تجده لا يعرف السباحة ويقفز في البحر ، لا يعرف عن الموضوع شيئاً ويخرج ليخطب ، فهذا غرور وتهور وليس ثقة .

وخلاصة القول :

أن الثقة تدفع القدرة ، وأن القدرة يختبرها التحدي ، فاقبل التحديات لتعزز قدراتك وترفع ثقتك بذاتك.

همسة :

ثقة	اغترار	احتقار	وعي
الشعور بـ **القدرة** مع وجودها	الشعور بـ **القدرة** مع عدم وجودها	الشعور بعدم **القدرة** مع وجودها	الشعور بعدم **القدرة** مع عدم وجودها

ما علاقة الخوف بقوة الشخصية ؟

لعلي أسهبت في موضوع الخوف وما ذاك إلا لأهميته وتجذّره في موضوع قوة الشخصية فالخوف سبب ونتيجة لضعف الشخصية ، سبب لها وينتج عنها .

فأما السبب فلأن الخائف من الشيء تنقص ثقته في القدرة على أدائه ومواجهته.وأما النتيجة فلأن ناقص الثقة الذي يعتقد أنه لا يستطيع المواجهة والأداء سيشعر بالخوف وهنا أصبح الخوف نتيجة لنقص الثقة وضعف الشخصية.

وبالتالي فإن التأثير في أحدهما يؤثر في الآخر وتدور وتحور هذه العلاقة مؤثرة ومتأثرة في بعضها البعض حتى تعصف بثقة الإنسان وتقديره لذاته وتوكيده لشخصيته بشكل عام .فالخوف ينقصها وينقص بها ، ينقصها فتضعف عند حضوره ، وينقص بها لأن الثقة إذا قويت خف التوتر والتوجس والقلق ونقصت مشاعر الخوف.

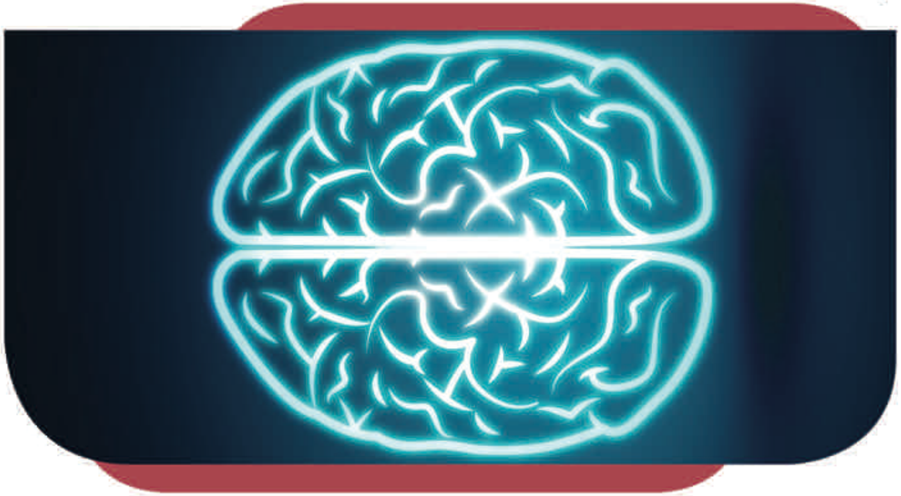
هذا الفهم لطبيعة العلاقة بين الخوف والثقة يمنحنا القدرة على التخفيف والضبط والتقييم لتكون محاولاتنا لعلاج الخوف والتخفيف منه هي بداية كبرى لتقوية شخصيتنا بإذن الله.

كيف يحدث الخوف ؟

دعنا نتجول وإياك داخل أجسادنا لنطلع عن علم بما يحدث داخلها بسبب الخوف ، ماذا يحدث ولماذا يحدث ؟

البداية تكونُ عبر الدماغ وتحديداً في اللوزة الدماغية ، وهي جهاز إنذار يستجيب لأي خطر حقيقي يرده عبر الحواس ، أو خطر متوقع أو متوهم يرده عبر التفكير والخيال.

فالإنسان عندما يشاهد شيئاً أو يشعر به أو يتوقعه تقفز إلى ذهنه مجموعة من الأفكار وهي إما سلبية وإما إيجابية فإن كانت إيجابية شعر بالحماسة والهمة وإن كانت سلبية شعر بالخوف والغمة



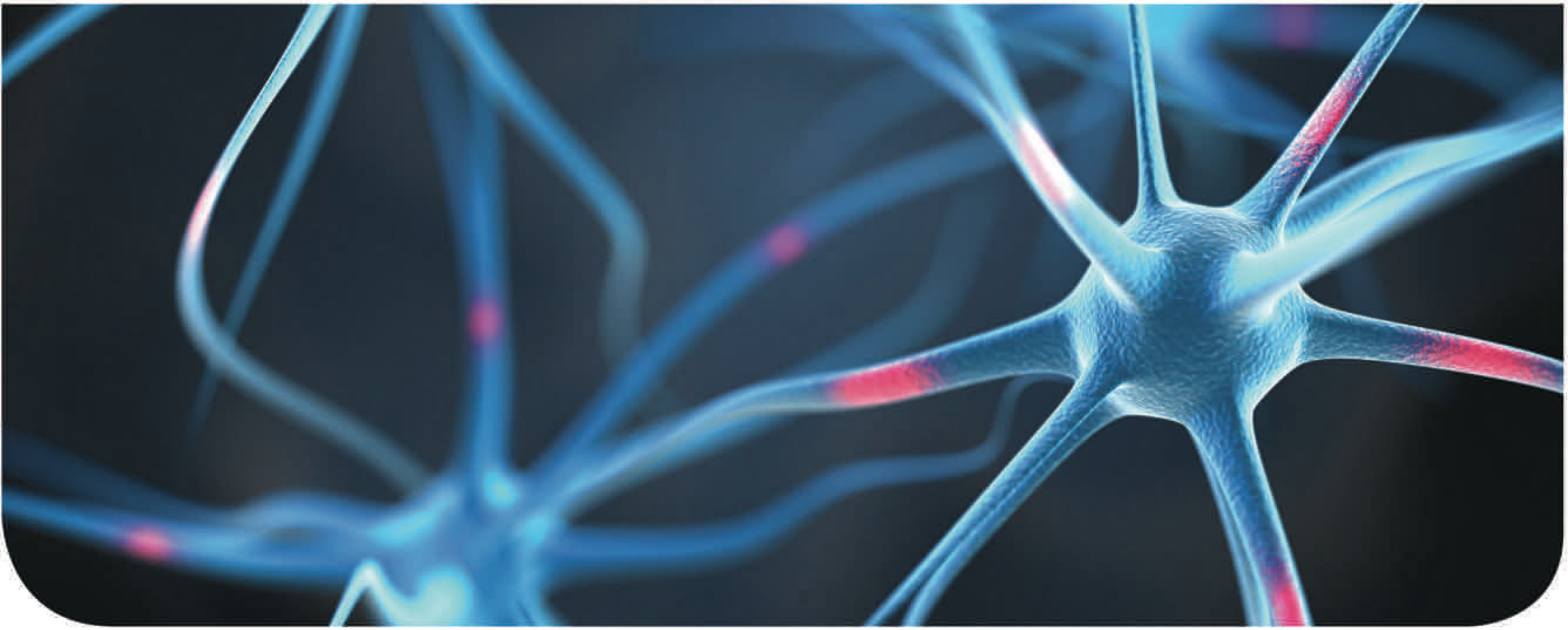
فالخوف ابتداءً يحدث بعد تحليل رسائل الدماغ التي تنبه بالخطر ، وقد تبرمج العقل (وأقصد به التفكير) على مواجهة المخاطر بإحدى طريقتين إما أن يستخدم استراتيجية المواجهة (اضرب) أو استراتيجية الانسحاب (اهرب).وأحياناً يتبلد ويتوقف عن التفكير عند حالات الذهول في الخوف الشديد .

ويتم الاختيار وفقاً للحالة الشعورية ووفقًا للموقف والسياق.

وبسبب هذه الأفكار فإن اللوزة تُحرِّض الغدة النخامية لإفراز مادة الأدرينالين عن طريق الغدة الكظرية فتحدث تغيرات فيسيولوجية وكيميائية في الجسم ، فتعلن حالة الطوارىء في الجسد فتتوسع العينان للإحاطة بالخطر ، ويتسارع التنفس ليوفر الأكسجين للدماغ ، وينسحب الدم من الأطراف ليغذِ العضلات ، وتتسارع نبضات القلب وتبيض الشفتان وينشف اللعاب ويكثر التعرّق لتبريد الجسم ويقل التركيز ويضعف التذكر وتقلّ فاعلية المناعة ، كل ذلك دعماً واستعداداً للمواجهة أو الانسحاب ، فيتأهب الجهاز العصبي ويتولى هو هذه الثورة ويطالب الجميع بالمساندة فيطالب الجهاز التنفسي بالأكسجين والعضلي بالاستعداد والقلب بالدم والغدد بالهرمونات إلى أن يأتي إلى الجهاز الهضمي فيجده منشغلاً بهضم الطعام ، فيصيح به طالباً المساندة فيخبره بكل برود أنه منشغل بهضم الطعام ،

فيقول له الجهاز العصبي : نحن في خطر ونريد المساندة ، فيرد عليه لا أستطيع حالياً ، فيقول الجهاز العصبي له : يجب أن تتصرف ، أخرجه من الأعلى أو صرِّفه من الأسفل .

لذلك يشعر الإنسان عند خوفه برغبة في التقيّؤ أو حاجة إلى الإسهال - أجلكم الله -وبعد هذا كلّه يقرر الإنسان أن يضرب أو يهرب ، فإن كان الخطر أصغر منه قرر المواجهة وإن كان الخطر أكبر منه قرر الانسحاب والهرب .



كل ذلك يحدث في ثوان وكل ذلك يحدث في جسدك وكل ذلك يحدث من أجلك ! فتبارك الله أحسن الخالقين.

إذن هي أفكار تغيِّر المشاعر وتؤثر في الجسد ثم تترجَم عبر سلوك اندفاعي أو دفاعي يهز الشخصية أو يقويها

هذه الجولة السريعة في مخطط الخوف داخل الجسد ستساعدنا على معرفة أقصر الطرق في التحكم فيه بإذن الله.

التعامل مع الخوف

لو أردنا أن نلخِّص عملية الخوف السابقة لقلنا إنها رسالة من الدماغ إلى الجسد بوجود خطر فيتفاعل معها الجسد تفاعلاً داخلياً بالتغيرات الفسيولوجية والكيميائية من تزايد النبض وتوسع الأوعية وإفراز الكورتيزول والأدرينالين ، ويتفاعل معها تفاعلاً خارجياً ملحوظاً كالتعرق وسرعة التنفس والرعشة والارتجاف وتقطّع الصوت وغيره ، ينتج عنها سلوكٌ إما هجومي أو دفاعي أو تجمّد .



هذه باختصار جولة الخوف في الجسد ، وللتعامل الأمثل مع مشاعر الخوف ، اسمح لي أن أضرب لك هذا المثال :

لو أن صنبور الماء لم يُغلق جيداً وبدأت القطرات تتساقط على الأرضية ثم أعطيتك منشفة وطلبت منك أن تزيل البلل الذي أصاب الأرضية فإنك مهما مسحت ونظفت فلن تنشف الأرضية ما دام الماء يتسرب من الصنبور .

(أغلق الصنبور ليهدأ الشعور)

كثير من الناس يأتيني ويقول يدي ترتجف وصوتي يتقطع ولون وجهي يتغير وأشعر بالحرج فأقول له أغلق الصنبور ، فما هذه الأعراض إلا بللٌ في الأرضية مهما حاولت مسحها فلن تستطيع. ماذا أفعل قدماي لا تحملاني ؟ (أغلق الصنبور) العرق يتصبب بشكل واضح (أغلق الصنبور) أتلعثم في الكلام (أغلق الصنبور) أصبح عصبياً (أغلق الصنبور) يدي ترتجف (أغلق الصنبور) أغلقه لتنشف الأرضية.



قاعدة

أوقف رسائل العقل السلبية لتنشف الأرضية أغلق الطريق على تدفق الأفكار السلبية لكيلا يستثار الخوف في جسدك

إن ما يثير ردود فعلك هي أفكارك التي في عقلك فلا تحاول معالجة الأثر وتترك السبب ، أغلق الصنبور أي عالج السبب ، لتنشف الأرضية أي لتزول أعراض الخوف الجانبية.

يقول ابن القيم – رحمه الله – في كلام بديع كعادته :
(مبدأ كل علم نظري وعمل اختياري هو الخواطر والأفكار (الصنبور) فإنها توجب التصوّرات ، والتصوّرات تدعو إلى الإرادات ، والإرادات تقتضي وقوع الفعل ، و كثرة تكراره تعطي العادة ، فصلاح هذه المراتب بصلاح الخواطر والأفكار، وفسادها بفسادها).





ثم أخذ رحمه الله يشرح ويفصّل في المسألة ، إلى أن قال : (فرّدها من مبادئها أسهل من قطعها بعد قوتها وتمامها) أي معالجتها ومحاكمتها في البداية يوم أن كانت فكرة في العقل أسهل من معالجتها ومحاولة قطعها بعد أن قويت وتحولت إلى فعل أو عادة .

كثيراً ما يقول لنا ابن القيم – رحمه الله – لم تأتوا بجديد اللهم اغفر له وبارك في علمه واجمعنا به عند حوض نبيك عليه السلام .

ويقول الغزالي رحمه الله في حديثه عن الشر : (الخطوة الأولى في الباطل إن لم تدفع أورثت الرغبة ، والرغبة تورث الهمّ، والهمّ يورث القصد، والقصد يورث الفعل ، والفعل يورث البوار والمقت ، فينبغي حسم مادة الشر من منبعه الأول وهو الخاطر ، فإن جميع ما وراءه يتبعه) وقد صدق الفقهاء حين قالوا : (المنع أسهل من الرفع) وقالوا : (الدفع أولى من الرفع) .

إذاً ينشأ الخوف عادة من فكرة في العقل ، فلا تحاربها بالسلوك ، جرّب أن تحارب عدوك بالسلاح نفسه الذي يستخدمه ضدك ، فكرة بفكرة .

ناقش أفكارك و تعامل معها بالمنطق لا بالعاطفة ، اقطع الطريق عليها وأبعدها عن المسار ، **حارب الفكرة بفكرة** ولا تحارب الفكرة بسلوك وأفعال تزيد من تعبك ومخاوفك.

وإليك بعض الخطوات النافعة بإذن الله :

١- عندما تقفز الفكرة إلى ذهنك

قبل أن تلقي خطبة أو تجري مقابلة أو تدخل مجلساً في مناسبة اجتماعية فإنها عادة ما تكون سلبية لأن النتيجة شيء مجهول **والعقل اعتاد أن يملأ مساحات المجهول بأسوأ الظنون** لذا ناقش نفسك واسألها ما الاحتمالات التي يمكن أن تكون ؟ ثم انتق الأفضل لا الأسوأ منها :

- سألقـي بشكـل جيد (احتمال)
- ربـما أبهرهـــم (احتمال)
- سأكون في أحسن حالاتي (احتمال)
- ربما أنسى بعض الفقرات (احتمال)
- ربما يسخـرون منـي (احتمال)
- ربـما أفشـل (احتمال)

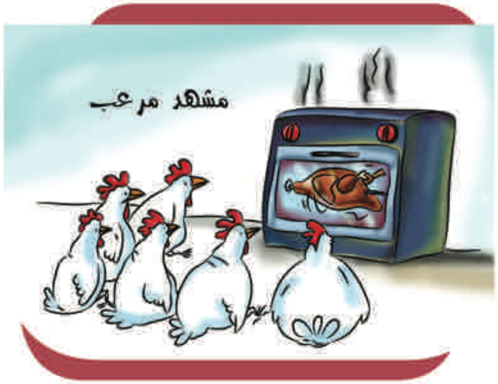
اختر من هذه الاحتمالات أفضلها وأحسن الظن بربك.

٢- تخيل نجاحك فالخيال يحرِّك الفكر ويوجهه

فتخيل نجاحك وإبداعك وتجاوزك وتخيل أن الأمور تيسرت لك.

قال لي أحدهم إذاً أخدع نفسي ؟! فقلت له : نعم لأنك إن تخيلت عكس ذلك وتوقعته فأنت أيضاً تخدع نفسك **وما دام أنك دخلت في لعبة الاحتمالات فاختر الأفضل منها واستثمر خيالك في صالحك.**

مقنع



عندما تتوقع الأسوأ ، ثم تتخيل تفاصيله ، ثم تؤمن به ، **فإن مخاوفك ستحضر ، وثقتك ستحتضر**

مهمة

٣- ناقش الفكرة واطلب منها أدلة صدقها

ربما أفشل في المقابلة (**هذه الفكرة**) لا تحاربها بالسلوك فتسهر الليل كلّه في التحضير وتبالغ في اللباس وتتظاهر أمامهم بالثقة ، لا لا لا هذه الأشياء قد تكون ضدك إذا كنت من الداخل مهزوزاً ، **عالج الفكرة ابتداء بالفكرة ثم ادعمها بالسلوك والاستعداد وبذل السبب.**

عندما تقفز إلى ذهنك فكرة أنك ستفشل اسأل نفسك ما الدليل على أني سأفشل؟ هل هو مجرد ظن إحساس توقع؟ إذاً لعلك تظن وتحس وتتوقع الخير ، ربما كانت الإجابة سأفشل لأني في المقابلة الماضية فشلت وهذا دليل، فقل لا تجعل ماضيك يحكم على مستقبلك ولا تعمم التجربة فلكل حدث ظروفه الخاصة والنتائج قدر والقدر بيد الله .سأبذل السبب وأدعو رب السبب أن يوفقني وييسر أمري ، لا يعني أنك ربما تفشل أنك ستفشل بل أنك ربما ستنجح أيضاً.لا يعني أنك فشلت مرة أنك ستفشل كل مرة بل يعني أنك تعلمت درساً و أنك بذلت جهداً و أنك أصبحت أكثر خبرةً وجرأة.

٤- لعبة العواقب :

تسيطر الفكرة السلبية أحياناً على صاحبها وتشغل تفكيره ويعجز أن يفكر في احتمالات أخرى بديلة وهنا يمكن أن يستخدم استراتيجية (وبعدين) وهي من خلال تجارب مع نفسي ومع الآخرين خلال عشر سنوات من الممارسة كانت من أنفع طرائق مناقشة الأفكار .

وتقوم هذه الاستراتيجية على التالي :

إذا جاءتك الفكرة السلبية وأخافتك قل لها : (وبعدين) أو (ثم ماذا ؟)

مثال : (رجل يريد أن يلقي خطاباً فبدأ يتوتر وسكنت فكرة الفشل في عقله أنه لن يفلح)

إذا استخدم استراتيجية (ثم ماذا ؟) أو (و بعدين) سيفكك مخطط الفكرة ويحطمه ويضيء كواليسه المظلمة.



مثال :

ربما أفشل (وبعدين)

(و بعدين) انحرج

(وبعدين) يضيق صدري

(وبعدين) أتضايق

(وبعدين) يضيق صدري

(وبعدين) لا أدري ولكن سأشعر بالقهر

(وبعدين) لا أدري هذا كل شيء

لاحظ أن الفكرة تكرر نفسها حتى يضعف أثرها .

مثال آخر :

إذا قالت لك نفسك أخشى أن أفشل في الاختبار .

فقل لها و بعدين ؟

كن أنت المتحدث والمستمع ، السائل والمجيب

ربما أرسب .

وبعدين ؟

أعيد الاختبار .

وبعدين ؟

يمكن أرسب .

وبعدين ؟

أعيد السنة .

وبعدين ؟

يغضب والدي .

وبعدين ؟

يضيق صدري .

وبعدين ؟

أتضايق .

وبعدين ؟

فقط هذا كل شيء.



أخشى أن ألقي فأخطيء ، ثم ماذا ؟ يضحكون مني ، ثم ماذا ؟ يضيق صدري ، ثم ماذا ؟ أحزن ، ثم ماذا ؟ يضيق صدري ، ثم ماذا ؟

أتحرّج ، ثم ماذا ؟

لا شيء هذا كل شيء

حقيقة

لن يقطعوا رأسك ، لن يصلبوا جسدك ، هذا كل شيء ، **وعندها ستكتشف أنّ أسوأ ما يمكن أن يحدث لك لا يستحق ما تشعر به الآنْ ،** فعلاً لا يستحق كل ما تشعر به الآن .

وقوة هذه الاستراتيجية أنها تضيء لك المجهول ، لأن النتيجة المبهمة كالغرفة المظلمة نخشى دخولها ولكن عندما نفتح الإنارة يذهب الخوف ونستطيع الدخول.أخاف أفشل (ظلام) افتح الإنارة بكلمة (وبعدين) أتخرّج (ظلام) افتح الإنارة (وبعدين) وهكذا حتى تفتح الإنارة على كل غرف الفكرة المظلمة.

مهمة

فالخوف كخاطف الطائرة لابد أن تناقشه وتفاوضه وإلا سيذهب بك إلى حيث لا تدري وإلى حيث لا تريد ، **فكّر في أشد ما يمكن أن يحدث وما نسبة حدوثه لتستدرج العقل ليخرج من ظلام الاحتمالات المجهولة المظلمة إلى منطقة البدائل المكشوفة المضيئة** ، وعندما تتصور الأسوأ وتتعرف عليه وتتفحّص حقيقته ، يتحول من سحابة سوداء في سماء العقل لا تدري ما وراءها إلى صفاء ووضوح وإشراق في الرؤية لترى ما أمامك لتستعد له وتواجهه وتتصرف حياله ، **فالنجاح تصور وتصرّف فإذا تصوّرت بطريقة صحيحة صحّت لديك الطريقة.**

تأمل

إن الخوف من المجهول خوفٌ لا ينتهي ؛ لأن المجهول يتمدد ويتجدد في كل مكان وزمان ، إنه بلا حدود إنه القدر إنه الغيب وسبحان من يدرك كل شيء لذا اعلم يقيناً أن كل مجهول تنطوي تحته وفيه ومعه حكمة ورحمة وخيرة ، فتوكل على الله سبحانه وأياً كانت النتيجة فالله أعلم وأحكم وأرحم فالتوكل الحق (هو يقين القلب بكافية الرب) كما يقول ابن القيم رحمه الله.



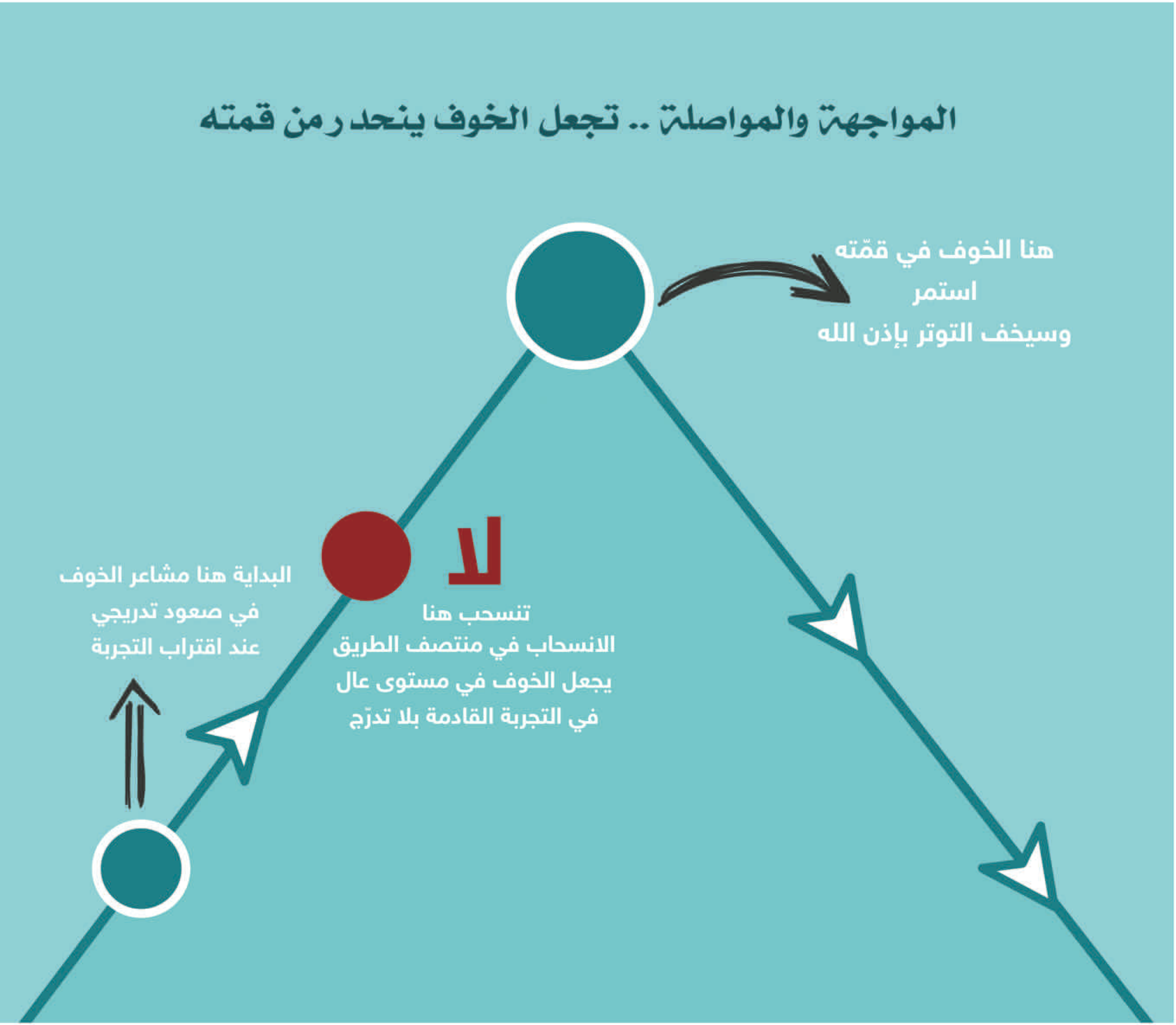
٥- مواجهة الخوف

يقول عمرو بن العاص - رضي الله عنه - : (عليكم بكل أمر مَزلَقة مَهلَكة).
أجمع المختصون والمجربون أو كادوا على أن علاج الخوف بمواجهته ولهم في ذلك طرائق عدة ، والإنسان عندما يتعرض لما يخيفه فإن خوفه يتخذ ثلاثة مستويات ، إما أن يزداد أو يثبت أو ينقص



مثال : إذا اقترب وقت إلقاء كلمتك أو مواجهة مسؤول أو ركوب طائرة أو ركوب خيل أو سباحة أو غير ذلك مما قد يخيفك فإن رفضت وتجنبت قبل الموعد فإن خوفك سيظل في مستواه على الأغلب وهنا مستوى الثبات وعندما تدخل في التجربة يرتفع الخوف إلى مستويات أعلى فإذا انسحبت ولم تكمل فإن الخوف سيظل مرتفعا ويزداد كلما حاولت إعادة التجربة مرة أخرى .
أما عندما تدخل التجربة ثم تستمر فإن الخوف يرتفع إلى أعلى مستوى ثم ينقص تدريجياً ومع كل مواجهة ناجحة ينقص الخوف إلى أن يتلاشى بإذن الله.
مثال : رفضك للإلقاء يجعل مشاعر خوفك ثابتة فأنت كنت ومازلت تخاف أن تلقي .
أما عندما تقبل ثم يقترب وقت الإلقاء ، وتدخل المسرح فيبدأ خوفك يرتفع إلى مستوى عال جداً ، ثم تقرّر الانسحاب فإن الخوف سيظل مرتفعاً وحين تحاول الإلقاء بعد ذلك ستجد أن خوفك منه ازداد عن السابق ، وأن الشعور بالخوف ارتفع بلا تدرج ، ولكن عندما تحضر للمسرح ويقترب وقت خروجك فإن مخاوفك سترتفع إلى أعلى مستوياتها في الدقائق الأولى ثم تبدأ بالنزول تدريجياً حتى تنتهي من الإلقاء وعندما تعرض لك فرصة أخرى للإلقاء فإن العقل يبني على آخر تجربة وبالتالي فإن الخوف ينقص لأن تجربتك الأخيرة كانت موفقة ،

وتخيلها على شكل مثلث يبدأ الخوف من الزاوية السفلى صعوداً للقمة فإن توقفت قبلها وانسحبت ظل مستواه مرتفعاً ولكن عندما تكمل وتصل إلى قمة الخوف وتواصل فإن الخوف ينزل من الجهة الأخرى ويتلاشى تدريجياً بإذن الله وتوفيقه . (تأمل الشكل التالي)



المواجهة والمواصلة .. تجعل الخوف ينحدر من قمته
هنا الخوف في قمّته
استمر
وسيخف التوتر بإذن الله
لا
تنسحب هنا
الانسحاب في منتصف الطريق
يجعل الخوف في مستوى عال
في التجربة القادمة بلا تدرّج
البداية هنا مشاعر الخوف
في صعود تدريجي
عند اقتراب التجربة

لذا واجه مخاوفك وتعرَّض لها فالمخاوف كالليمونة أول قضمة منها حامضة ثم ينقص شعورنا بالحموضة بعد كل قضمة ولقمة ليس لأن الليمون تغيَّر بل لأن الفم اعتاد على الطعم .

يقول علي رضي الله عنه : (إذا خفت شيئاً فَقَعْ فيه).

إن الخوف وحشٌ صغيرٌ ، وفي كل مرة تتجنب مواجهته ، فكأنما تطعمه حتى يصبح كبيراً لا تقوى عليه ، إن تجنب الموقف المخيف يزيده ويقويه ويجعله مستمراً حتى تنهار أمامه إذا لقيته فجأة.

وإني إذا ما خفت شيئا فعلتـــه *** ولست بهيّاب لـــــه فيـــزيد



يقول الماوردي – رحمه الله – : (الإخبار قبل الاختبار جهل ، والخشية قبل الابتلاء عجز)

إذا لم تجرب فلماذا التوتر ؟ وإذا كنت قد جربت فلماذا التردد ؟

لا يملأُ الهولُ قلبي قبل وقعتِهِ *** ولا أضيقُ به ذرعـــاً إذا وقعَ

(لقيط بن زرارة)

إن الخوف يجعل ظلال الأشياء أكبر من حقيقتها ، ومعظم المخاوف لا تقع إلا في عقولنا ، فواجه الوهم لتعرف الحقيقة

وللمختصين في العلاج السلوكي طريقتان لمواجهة المخاوف ويزعمون أنها أفضل من العلاج المعرفي الذي تحدثنا عنه في السابق في مناقشة الفكرة وأدلتها وعلاج الفكرة بالفكرة .

الطريقة الأولى : التعريض التدريجي للموقف

فمن يخشى القطط نحضر له صوراً لقطة ثم دمية على شكل قطة ، ثم يشاهدها من وراء زجاج ، ثم يقترب منها حتى يألفها ويزول خوفه، ومثله في الإلقاء مثلاً : يلقي أمام مرآة لوحده ، ثم أمام صور وألعاب ، وربما أمام حيوانات كالغنم وغيرها ، ثم يلقي أمام صغار ثم أمام أعداد قليلة ، ثم يتدرج حتى تقِلَّ هيبته من الإلقاء ، والقاعدة هي (كثرة المساس تميت الإحساس).

الطريقة الثانية : هي الغمر

وهي أن تضع الإنسان في الموقف مباشرة و دون تدرّج ، مباشرة تحضر له قطاً يثبت أمامه حتى يقلّ شعوره بالخوف منه، مباشرة يركب طائرة مدتها طويلة ، مباشرة يخرج ليلقي وهكذا ..

ويرجح بعضهم أن طريقة الغمر أنسب وأعمق أثراً لأن الإنسان لديه نسبة خوف مثلاً تعادل ٥٠٪ فإذا دخل في التجربة مباشرة سترتفع إلى ٨٠٪ ومع الثبات والتهدئة يشعر بالاطمئنان فتنزل النسبة من ٨٠٪ إلى ٦٠٪ إلى ٥٠٪ ثم إلى ٣٠٪ وبالتالي أصبح خوفه الجديد أقل من خوفه الأصيل وهذا كلام له وجاهته .

وبالنسبة لي أرى - والرأي لا يلزمك - فلست عالم نفس ، ولكن لدي تجارب أرجو أن تفيدك ، أرى أن الفرق بينهما كمن يريد أن يسبح في ماء بارد فله أن يتدرج وله أن يقفز مرة واحدة وهذا مثال للتقريب فقط.

فإن كان الإنسان لديه إصرار ويمكن أن يصبر ، ولديه جَلَدٌ وطول نفس فالتدرج أنسب له ، وإن كان الإنسان لديه استعداد وقدرات والموقف آمن فالغمر أنسب له ، مع التنبيه على أن من يخشى السباحة فليس من الحكمة أن ترميه في بحر هائج بلا أدوات ، ومن يريد أن يتعلم قيادة العجلة فليس من الحكمة أن ندرّبه في منحدر جبلي .

لذا اختر ظروفاً مناسبةً واستعد لها جيداً فمن زاد تهيؤه قل تهيبه

واعلم أيها المبارك أن هناك لكل عمل (مرة أولى) أي التجربة الأولى في أمر ما في الخطابة في السفر في الزواج في اللقاء في التعارف في الوظيفة وفي المرة الأولى يحضر الخوف.

وعادة ما تكون المرة الأولى ضعيفة أو مليئة بالأخطاء ومتداخلة المشاعر ولكن تأكد أنها الأصعب في الابتداء ، والأهم في البناء ، ومع الممارسة والمحاولة يقوى الأداء وتقل الأخطاء وتضعف المخاوف بعون الله .

قاعدة

وكلما ازدادت الممارسة في عمل ما فستكون إعادته أسهل ومشاعرك فيه أجمل وإن حققت فيه بعض النجاحات فإن تحقيقها مرة أخرى سيكون أيسر وإياك وتجنب ما يخيفك فإنه سيهزمك وينخر ثقتك وتقديرك لذاتك.

وتأكد أن في المواجهة موت واحد وفي الهروب موتات متعددة والعرب تقول: (يُقتَل في الحرب مدبراً أكثر ممن يقتل مقبلاً)

فأقبل ولا تدبر، و واجه ولا تهرب ، واطلب الموت توهب لك الحياة ، واطلب الخوف توهب لك الشجاعة ومن كان في إقدامه يتردد فمعظم مخاوفه ستتمدد ، وكثيراً من أحلامه ستتبدد .



والنقطة المهمة التي أختم بها هذا المحور

أن المواجهة هي الحل الأعمق أثراً ولكن قبل أن تواجهه عليك أن تستعد جيداً ثم تواجهه بطريقة صحيحة ، أرجوك بطريقة صحيحة. لأنك لو فشلت في المواجهة سيتحول الخوف **إلى شعور مبرّر** والشعور المبرّر هو أقوى درجات المعتقدات.

فخوفك قبل أن تجرب شك ، فإن انسحبت تحول إلى يقين ، وإن واجهته بطريقة صحيحة تحول إلى وهم ، وإن واجهته بطريقة خاطئة وفشلت تحول إلى معتقد يحتاج إلى جهد لتحطيمه ، ولن تحطمه سوى مطرقة المواجهات الصحيحة المتكررة حتى تفتته .

مهمة

٦- اعترف بالخوف

اعترف به ولا تنكر وجوده ، وهذه من القواعد الأساسية للتعامل مع الخوف .إن محاولة إخفاء الخوف والتظاهر بالشجاعة أشبه بمحاولة إخفاء كرة هوائية داخل بركة مائية فإن أخفيتها من هنا خرجت من هناك وكلما أخفيتها خرجت مرة أخرى فتنشغل طوال الوقت بمحاولة تعقبها لإخفائها .

والناس في اعترافهم وانكارهم للخوف على أربعة أصناف



إذا شعرت بالخوف فقل أنا خائف قل لنفسك أو لمن حولك ، فالاعتراف بالخوف يسمح للعقل بالتنفيس ، وينقله إلى حالة عقلية وشعورية أخرى ، من حالة الخوف من اكتشافهم لخوفك إلى حالة البحث في الحلول عن بدائل لمعالجة الخوف والتعامل معه.

وإليك أربع خطوات لمواجهة مخاوفك ربما تلخص الكثير مما مضى وهي :

إقرار وتخفيف ، إجبار وتكثيف (حاولت سجعها ليسهل حفظها).



- إقرار بالخوف واعتراف به.
- ثم تخفيف له من خلال التهيئة والتهدئة ومناقشة الفكرة بالفكرة.
- ثم إجبار للنفس على المواجهة سواءً بالتدريج أو الغمر .
- ثم تكثيف وتكرير المحاولة والممارسة ليثبت السلوك الجديد ويخرج الخوف من الجوف بإذن الله وما يتكرر يتقرر.



٧- احرق نماذج الخوف السابقة

ماذا عن تجاربنا السابقة ؟ والتي سببت لنا نوعاً من الخوف ، كمخاوف الطفولة أو المخاوف القديمة ، هل لها تأثير ؟

الجواب : نعم

فالتجارب السابقة تتحول إلى مقياس نقيس بها كل ما يشابهها ، والإنسان تحت ضغط الخوف يلجأ قبل التفكير والتحليل إلى استجابة آلية مسجلة تبرمج عليها عبر تجاربه السابقة ، فعندما تكون في الصحراء ويلمس طرفُ ثوبكِ قَدَمَكَ فإن العقل هنا لا يتدخل ولا يبدأ بالتحليل ، ويقول : (ربما عقرب والعقارب ضارة وربما ثعبان وبعض الثعابين مسالمة وربما أحدهم يمزح وربما وربما) كلا بل ستقفز وفق استجابة أولية ثم بعد عشرة أمتار تلتفت لتحلل الموقف وتفكر فيه.

إن تجاربنا الماضية قامت بإنشاء خطط للطواريء لأي عملية نشعر فيها بالخطر ، من خلال استجابات أوتوماتيكية تتحكم فيها ذكرياتنا وتجاربنا السابقة بخيرها وشرها ، فإنْ كانَ الموقف الجديد يطابق أو يشابه الموقف القديم أو التجربة السابقة كانت الاستجابات متوافقة أو مقاربة ، **فالعقل لا يتعامل مع كل موقف بتفرد بل يعمّم التجربة ويقارب بين التجارب المتشابهة.**

يلمس الطفل إبريقاً حاراً فيؤلمه فينشأ لديه نموذج اسمه (الأباريق الحارة) فيبدأ بالخوف من كل إبريق يشبه ذلك الإبريق ، حتى ولو كان فارغاً ، فالتجربة أفادته وأصبح يتجنب الأباريق الحارة ولكنه أيضاً أصبح يتجنب الأباريق الباردة **وهنا تكمن المشكلة.**

تجد الرجل ذا منصب وشهادة ولكنه يخشى الإلقاء ، والسبب موقف قديم مرّ به في إذاعة المدرسة ، أخطأ في الإذاعة مرة فعممّ الخوف من الإلقاء في كل مرة.

قصة

- أذكر مرة أني درَّبت بعضَ رجال الطواريء في إحدى الدول على التحدّث والإلقاء وطلبت من الجميع أن يقف ويتكلم خمس دقائق عن أي موضوع يختاره ، ولك أن تتخيل أجسامهم المفتولة وأحجامهم المهولة ، فتقدم الجميع للإلقاء إلا واحد منهم ، خرج وتعذر بالهاتف ثم عاد ثم تعذَّر ثم طلبت منه للمرة الثالثة فقال لي : (أرجوك اتركني فأنا مستعد أن أمسك قنبلة يدوية ولا أمسك بالمايك ..!)فلما سألته عن السبب رجع بالذاكرة إلى مراحل الدراسة حيث تعرّض لموقف سخر منه بعض زملائه عندما أخطأ في الإلقاء فتشكّل لديه مخطط للخوف باستجابة أوتوماتيكية يدعوه للانسحاب ، هو أخبرني بقصته ومارس أمامي دور الضحية ليتخلص من الموقف فأوقفت الدورة وقلت إما أن تخرج لتلقي أو أخرج أنا من القاعة ..!



لأني أعرف أنه بانسحابه يُطعم وحش خوفه ، ويُقوّي مخطّط استجابته ويبرّر شعور معتقده.فتقدم وهو متوتر تتسارع أنفاسه و تتباطأ خطواته وتتقطع كلماته.فتكلم قليلاً ثم سكت ، فصفّق الجميع له ثم انصرف إلى مكانه ، نظرت إليه وقلت هل فقدت شيئاً من أصابعك ؟ هل أكلك الجمهور ؟ هل ضرّك شيء ؟

هل ما تشعر به الآن يستحق كل هذا الخوف والانسحاب والاعتذار ؟

فابتسم وقال : أبداً والله .

فقلت له إذن غداً أنت من سيبدأ فإن تغيبت **فاعلم أنك أضعت فرصة الإجهاز على خصمك** .

وفي الغد كان أول الحاضرين وأول المحاضرين ، ألقى بطريقة أفضل وتوتر أقل ، ثم خرج بعدها أربع مرات وفي نهاية الدورة نافس على درع أفضل ملقي في الدورة وحصل على المرتبة الثانية ، ثم التقيته بعد سنة ، فقال أقسم بالله أني أدمنت الإلقاء ، فقلت له ذلك فضل الله يؤتيه من يشاء .



إن تجاربنا السابقة قامت برسم مخططات لعملية سير استجاباتنا للتجارب المشابهة فإن كان المخطط يدعوك للهروب والانسحاب والتراجع والتقاعس فإن أفضل طريقة هي كسره وإحراقه بنار العزيمة واقتحامه وتحطيم حصونه بفعل ما تخاف منه ليكتشف العقل أن الأمر ليس كما كان يتصور **وينشأ لديه رغبة في عمل مخطّط جديد تتضح معالمه أكثر كلما كرّرنا التجربة وأعدنا المحاولة** .

إن الكثير من مخاوفنا المتجددة ما هي إلا استجابات لمخاوف قديمة تم تعميمها على كل ما يشابهها .

كان يخاف بشدة من والده فلما كبر أصبح يخاف من مديره ، فلا يجرؤ أن يطالب أو يبدي أو يعترض ، لحق به كلب مرة في صغره فلما كبر أصبح يخشى الحيوانات بشكل عام ، تركته والدته في البيت لوحده ، فخاف وذُهِل ، فلما كبر أصبح يخاف العزلة ويخاف الموت.والحل لأمثال هؤلاء : أن يواجه مخاوفه بالغمر أو التدريج ويكسر مخطط استجابته وخوفه ، هذا بالنسبة لمخطط قديم .



فماذا عن مخططٍ قيد التنفيذ ، وأقصد بذلك ماذا لو مررت بتجربة فشلت فيها ؟ ماذا تفعل حتى لا ينشأ مخطط استجابة الخوف فيضاف الموقف إلى قائمة مخاوفك ؟

وإجابتي على هذا السؤال تعلمتها من مدرب على ركوب الخيل حين سألته مرة كيف تُعلّم الناسَ الركوبَ ؟ فقال بالتدريج فقلت له والغمر ؟ فقال لي جيد ولكن لا أضمن هدوء الخيل فأخشى أن يخوفها بخوفه فقلت له فماذا تفعل بمن يسقط ؟ **فقال أول شيء أفعله لمن يسقط أن أحمله بسرعة ليس إلى المستشفى بل إلى ظهر الخيل مرة أخرى ، عجيب ..! ولماذا ؟**

قال : لو ظل جالساً ينفض غبار ثوبه ويتحسس آلام جسده لتحول الخيل بالنسبة له إلى وحش ومصدر ألم ، يتجنبه عند مواجهته فحملي له بسرعة هدفي منه ألا يتعاظم الخوف في قلبه .

أخي الكريم أختي الكريمة :

إذا سقطت فأكمل المسير ، وإذا فشلت فحاول وكرّر ، وإذا خفت فقاوم و واجهه ، احذر أن تنسحب **حتى لا يتشكل المخطط فيصبح قيداً في يد نجاحك.**

إذا خفت من الإلقاء لا تنسحب ، ولكن اخرج وتكلَّم ولو بكلمة ، إذا خفت أن تطلب من رئيسك شيئاً فادخل ولو أن تسلِّم عليه فقط، إذا خشيت أن تصلي بالناس فابدأ بصلاة سرية ثم تدرّج إلى الجهر بقصار السور ولكن لا تنسحب ، **أرجوك لا تنسحب فإني لا أذكر عدد المرات التي خرجت للإلقاء وكان أدائي سيئاً لا أذكر تفاصيلها ولا مشاعري حينها ولكني والله أذكر كل مواقف الإلقاء التي انسحبت فيها وخشيت منها**، مازالت في ذهني ومشاعرها في قلبي ، ولولا تحطيمي لمخططاتها من خلال تجارب ناجحة في مواقف مشابه لها ؛ لنخرت في جدار شخصيتي ، ولله الفضل والمنة من قبل ومن بعد.

قصة

أذكر مرة أن ابني جاء من المدرسة باكياً متألماً و والله ما رأيته يتألم كذاك اليوم ، وبعد إلحاح وسؤال عن الحال ، أخبرني أن أستاذه أخرجه أمام الجميع بعد الصلاة وطلب منه أن يلقي كلمة ؛ لأن المكلَّف بها قد غاب ووجد في ابني بديلاً مناسباً ولكن الابن ذا العشر سنوات أُسْقِط في يده كيف لا والارتجال يهابه الرجال ، فوقف ثم أُرتِج عليه وتلعثم ، فضحك بعض الطلاب فانهارت دموعه وقرّر ألا يخرج للإلقاء أبداً ، وطلب مني أن أُغيِّر المدرسة فالكثير كان يضحك منه فأحسَّ بالضعف والرفض والألم .

مهم

الآن أنا أمام نموذج لمخطط قوي ، **يحمل تجربة ، ومشاعراً ، ومبررات** ، هذا المخطط قد يعيق مهارة الإلقاء لديه طيلة حياته.هدّأتُ من روعه ثم تركته ، و كتبت له كلمة ليلقيها عليهم ، ثم جئته بعد أن هدأ وأعطيته الكلمة فقلت له : لن أجبرك ولكن دعني أشرح لك ، ماذا يعني أن تخرج غداً ؟! وماذا سيحدث إن لم تخرج ؟!

ولكنه رفض ، فكافأته بمكافأة كانت حلماً بالنسبة له ، فوافق على مضض وقال ولكن ليس غداً ، فقلت له بل غداً ، وليس بعد الصلاة ، بل في الصف الصباحي ! فوافق بعد إلحاح مني ، ثم نسّقت مع المدرسة ليسمحوا له بالحديث في الصف الصباحي .

وفي الصباح خرج أمام الطلاب وقال :

(ها أنا أقف مرة ثانية أمامكم لأني لم أفشل بالأمس ، بل كنت غير مستعد ، لم تكن دموعي سدوداً تحول بيني وبين ما أريد ، بل كانت جسوراً مررت من خلالها إلى تحدي جديد ، لست فاشلاً فأنا لم انسحب ، لست ضعيفاً ولكنّي لم استعد.أنا رجل تعثر فنهض وبطل عاد وانتفض .

دعونا نحوّل ما حدث إلى درس لنا جميعاً ، فكلنا نمر بمواقف محرجة أو صعبة فإما نقهرها أو نتقهقر أمامها، بالأمس لم أتراجع ، بل رجعت للوراء كالسّهم ؛ لأنطلق أمامكم اليوم وبقدر الرجوع تكون قوة الرمية)

صفّق الجميع وتمَّ تكريمه ، وأصبح بعد ذلك خطيب المدرسة بعد توفيق الله ثم جهود مديره ومعلميه

انتهى الموقف ولم ينته حزني على أمثال ابني ، ممن جهلت أسرته الحلول ولم تسعفه ، أو استسهلت الأمر ولم تتفاعل معه.

● قلت :

الخوف بذر والمواقف تربة *** فاقطع مياه الخوف بالإقدام

حطِّم مخاوفك القديمة إنها *** كالقيد يُثقل خطوة الأقدام



٨- قانون الإزاحة

قانون الإزاحة هو خاصية عقلية تقول إن الفكرة التي تحتل عقلك ، ستؤثر فيه فإذا أردت تغييرها فأزحها بواحدة أخرى مضادة لها ، فالعقل لا يستطيع أن يفكّر ويتفاعل إلا مع فكرة واحدة وكأن العقل رأس جبل قمته لا تتسع إلا لفكرة واحدة.

فإذا كانت هذه الفكرة مما يخيف فاصرف انتباهك عنها إلى غيرها ، فإن فكّر في الفشل فتذكر نجاحاتك السابقة ، وإن فكّر في الخطر فاصرف انتباهك إلى التفكير مثلاً فيما حولك وتفاصيل المكان الذي تجلس فيه .

قاعدة

وهذا القانون جيد خاصة في التعامل مع القلق فعندما يقلق الإنسان من شيء فإن التفكير في شيء آخر يغيّر مشاعره.

إذا شعرت بالخوف ابدأ بقراءة القرآن حاول أن تُفسّر بعض آياته ، يمكن أن تُجري اتصالاً مع صديق ، يمكن أن تُعيد ترتيب مكتبك أو تقوم بتجهيز العشاء لنفسك ، المهم زاحم الفكرة في عقلك لتزيحها فيقّل تأثيرها على نفسك.



٩- أكتب مخاوفك

مشاعر الخوف تجعل التفكير غير منطقي ، وتبدي المشكلة بشكل أكبر من حقيقتها ، ولو حاولت مجاراة العاطفة فإنها ستكبر وتتضخم وتتشعب معها الأفكار وتتقافز الصور ؛ لتعبّر عن الموقف فيصبح الخوف مبالغاً فيه والاستجابة له مندفعة.

يقول إيرون بيك (عندما نخاف يصبح التفكير أقل عقلانية وأكثر عاطفية بحيث يتفاعل دون وجود حقائق على ما تفكر فيه) .

والحل يكمن في أن تؤمن بأن العاطفة وقود فلا تجعلها تقود ، فاجعل القيادة بيد العقل.

ومن طرق تحصيل ذلك أن تكتب مخاوفك بشكل واضح ومختصر (أنا أشعر بالخوف من كذا) بعيداً عن تدخّل العاطفة من خلال تعبيرات مسرحية مهوّلة (غرقت سفينة طموحي انهارت جبال أحلامي ، توقف الدم في عروقي ، طعنني في ظهري) .

هذه التعبيرات تخلق صوراً تضخِّم بها حجم المخاوف ، لذا اكتب مخاوفك بشكل واضح ومختصر ، بالضبط ما الذي يخيفك وبماذا تشعر؟

مثال :

(غداً لدي مقابلة عمل وهي مفترق طرق في حياتي ومستقبلي متعلق بها ، ولحظةٌ أرتقبها فإما أن أكون أو لا أكون).

هذا التعبير عاطفي ويعمل ضدك لذا قل (لدي غداً مقابلة وأشعر بشيء من التوتر) فقط هذا كل شيء.

قصة

- اتصلت بي مرة إحدى الفاضلات فقالت : حياتي على الحافة وزوجي يريد أن يقذف بي في الهاوية ، حارمني ، قاهرني ، متعمد يفوِّر دمي ، قطَّع قلبي ومزق حياتي (انظر إلى كمية الصور التي خلقتها بتعبيرها)

هنا أنا لا استطيع أن أقدِّم لها حلاً ، لأن العاطفة تسيَّدت المشهد وغيَّبت الحقيقة وقطعت الطريق الموصل للحل.

فقلت لها أختي الكريمة أرجو أن تكتبي لي رسالة مختصرة من سطر واحد عن سبب مشكلة اليوم فكتبت لي (لدي زواج بعد أسبوع ورفض زوجي أن يذهب بي إلى السوق) سبحان الله هذا كل شيء

وهنا نستطيع أن نتحاور ونتشاور لنقدم الحلول بعيداً عن عواصف العواطف.



لأن قوة العواطف كالأسد لا تستطيع أن تواجهه بقوتك ولكن بالعقل يمكن لك أن تحبسه في قفص تلعب به الصبية.

اكتب مخاوفك وستبدو لك أصغر وأقل مما تتصور ، اكتبها ثم قدِّمها لنفسك على أنها استشارة من صديق عزيز يطلب عونك ومساندتك، ثم قم بالرد عليها ناصحاً وموجهاً ، فالكتابة هنا حكَّمت الوعي وأعطت الأمور حقيقتها والاستشارة هنا فَصَلَت بين الفاعل ومن وقع عليه الفعل ، أصبح المتألِّم يُعَلِّم والمستشير يشير ، وبالتالي فإن العقل يجتهد في تقديم الحلول ويدعمها بالأدلة .

مهمة

هكذا هي طبيعة المشاعر تُضَخم وتُعمّم لذا ناقشها بعقلك ولا تتبعها بقلبك.

قصة

قال لي مرة أحد الطلاب :

لا أحد يحبني في المدرسة ، فهم يتمنون طردي منها ، ورحيلي عنها ، وكأنني قتلت منهم أحداً (انظر إلى المشاعر كيف تضَّخم وتعمم) الآن سأحاول تكسير التضخيم وتفتيت التعميم.

فقلت : له كيف عرفت أنهم يتمنون طردك ورحيلك ؟

فقال : لا أدري ولكني أشعر بذلك.

فقلت : وما دليلك ؟

فقال : المدير ينظر إليَّ بحزم .

فقلت : وهل كل نظرة بهذه الطريقة تعني أنه يكرهك ويريد طردك ؟

فقال : لا (وهنا صَغُر التضخيم) فقال ولكن الجميع يكرهني (هنا تعميم).

فقلت : له ولكني أنا لا أكرهك .

فقال : لا ، أنت لست منهم فقلت والأستاذ إبراهيم .

فقال : لا ، أنت والأستاذ إبراهيم مختلفون.

قلت : إذن ليس الجميع؟ قال : نعم .



فقلت : إذاً من بالضبط ؟ (هنا محاولة كسر التعميم وتوجيه التركيز إلى المشكلة)

قال : أقصد الطلاب.

فقلت : هناك طلاب لا يعرفونك فكيف يكرهونك ؟

فقال : لا ولكني أقصد طلاب فصلي .

فقلت : هل تقصد فلان – وكان طيباً – فقال : لا فلان رجل طيب فقلت : وفلان ؟ فقال : لا فلان ليس له ولا عليه .

فقلت : من بالضبط ؟ فقال : هما تحديداً أحمد وسليمان يكثران من السخرية بي.

فقلت : هل يفعلان ذلك كل يوم ؟

فقال : لا ولكن منذ يومين توترت العلاقة معهما وتحديداً أحمد لأن سليمان تبعٌ لأحمد.

إذن من المدرسة كلها تكرهني إلى أحمد الذي سخر مني منذ يومين.

فرق كبير أن نحل مشكلة بحجم الجميع يكرهني ، وبين أن نحل مشكلته مع أحمد الذي تغير منذ يومين ، هذا الطالب ببساطة تحوّل قراره من تغيير المدرسة إلى تغيير سلوكه تجاه أحمد.

قَاوِمْ التضخيم والتعميم ، واكتب مخاوفك باختصار ووضوح ، ناقشها كن مستشار نفسك ، فالخوف أسوأ مستشار ، خفّف عنها وساعدها وساندها واصْدُقْها وصادِقْها .



● قلت :

إن العواطف كالعواصـف *** ليس يحويهـا المكـــان

فادفع فديتـك بالحجـى *** وامنع خيـالات البيـان

واكتب مخاوفـك التـي *** عصفت بروحك والجنان

فالخوف يصغـر حجمـه *** والقلـب يهنأ بالأمـان

١٠- اعرف عدوك

هناك من يخاف من حشرة سقطت في كأسه وهناك من يخاف من مسدس فوق رأسه ، كلاهما يسمى خائف ، فهل للخوف درجات ؟
نعم للخوف درجات كثيرة ولكل مستوى من الخوف اسم يعبر عنه .
وإليك ثلاث فقرات مهمة متعلقة بالخوف :

مهمة

أولاً : درجات الخوف

أوله الاهتمام والهمّ ثم التوجس ثم التوتر ، القلق ، الرهبة والهيبة والوجل ، الهلع والهول والذعر ، الرعب والفزع ثم الذهول وهو أشد مستويات الخوف وقد ذُكر في القرآن كثير من هذه الأسماء وقد ورد الخوف في القرآن مئة وأربعاً وعشرين مرة ، كان أخفها في ظني التوجس ﴿ فَأَوْجَسَ مِنْهُمْ خِيفَةً﴾ والتوجس محاولة معرفة الخطر وأشدها الذهول ﴿ يَوْمَ تَرَوْنَهَا تَذْهَلُ كُلُّ مُرْضِعَةٍ عَمَّا أَرْضَعَتْ﴾ والذهول خوف يسكن الأعضاء ويجمدها ويصيب العقل بالخمول والجسد بالتبلد ولا حول ولا قوة إلا بالله ، اللهم آمن روعاتنا يارب العالمين.

إذن الخوف درجات فلا تظن أنك فريد زمانك في الشعور ، وأن مصيبتك ضخمة ومستعصية ، فإن معظم الناس تشعر بمشاعر الخوف البسيطة في حياتها اليومية ، فلا تَظُنَّ أنك بلغت غايته ومنتهى درجاته ، فعندما تشعر بالخوف فتذكر أن الخوف مستويات ولعل ما تشعر به هو أدناها.



ثانياً : مظاهر الخوف :

للخوف ردود فعل و مظاهر معرفية و جسدية و سلوكية و نفسية ، وقد حصرت منها خمسة وأربعين مظهراً تبدأ بالتعرق والخفقان ، وتنتهي بالتيبس و التبول والإغماء -أجلكم الله وأعاذكم من أفزاع الدنيا والآخرة - وبالتالي لا تظن أن خفقان قلبك أو جفاف فمك أو ارتجاف يدك أو تلعثم لسانك ، دليل على الرعب وأنه غاية الخوف والجبن فتحقر نفسك بل تأكد أن ما تشعر به أمر طبعي وشعور يحدث للجميع ومظاهر تعبّر عن خوف غير كارثي.

ثالثاً : تقييم الخوف

ملخص المعلومات ص٣٣٥

كيف أعرف أن خوفي تحوّل إلى مشكلة أو أنه خوف معتدل طبعي ؟

مهمة

الجواب : كل خوف زاد (في مدته أو شدته) هو خوف قد تحول إلى مشكلة ويجب الحدّ منه وعلاجه ، أن تخاف قبل الاختبار بيوم فهذا معقول لكن أن تخاف منه قبل أسبوعين فهذا غير معقول ، **وهنا زاد في مدته.**

أن تخاف من المقابلة لدرجة أنك تتصبب عرقاً فهذا منطقي ومقبول ، ولكن أن تخاف إلى درجة البكاء أو الإغماء فهذا غير معقول ولا مقبول ، **وهذا زاد في شدته.**

فكل خوف زاد في مدته أو شدته فهو خوف مرضي ، لأنه تحول إلى شعور معيق للإنسان وأي خوف دون ذلك فيمكن للإنسان الحدّ منه بالاستعداد الجيد والمواجهة والتهيّؤ ، والخوف يمكن حلّه بما سبق من حلول ذكرناها ويمكن حلُّه أيضاً بزيارة طبيب نفسي مميز ، فثمة وسائل أخرى وأدوية نافعة بإذن الله.



١١- نفحات إيمانية

لا ينبغي أن نتجاوز محور الخوف دون أن نُزْجِيَ مطايانا في دوحة الإيمان ، فتأمل كلام ربك وابحث فيه عن علاج خوفك فالخوف مخلوق فاستعن عليه بالخالق ،

الخوف اضطرابُ القلب ، فتذكر قول الله ﴿ أَلَا بِذِكْرِ اللَّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ ﴾.

- ﴿ وَإِن يُرِدْكَ بِخَيْرٍ فَلَا رَادَّ لِفَضْلِهِ ﴾ آية تدفعك حين تشعر أن هناك من يمنعك .
- ﴿ يُدَبِّرُ الْأَمْرَ ﴾ آية إن سكنت قلبك أسْكَنَتْه .
- ﴿وَهُوَ مَعَكُمْ أَيْنَ مَا كُنتُمْ ﴾ آية من استشعرها كيف له أنْ يخشى أحد ؟! وألا يثق بعون الأحد جل جلاله ؟!
- ﴿وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ الْجِبَالِ فَقُلْ يَنسِفُهَا رَبِّي نَسْفًا﴾ آية تخبرك أن مخاوفك لن تبلغ الجبال فاستعن عليها بالكبير المتعال.
- ﴿ هُوَ عَلَيَّ هَيِّنٌ ﴾ آية تؤكد لك أن الصعوبات تهون بعون الله لك .
- ﴿وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِنَ الْخَوْفِ ﴾ آية تقول أن الخوف ابتلاء فادفعه بالدعاء.
- يرسل الله موسى عليه السلام إلى فرعون أكبر جبابرة الأرض فيقول له سبحانه ﴿اذْهَبْ أَنتَ وَأَخُوكَ بِآيَاتِي وَلَا تَنِيَا فِي ذِكْرِي﴾ لأن الإكثار من ذكر الله يمنحنا الشجاعة لنبدأ والقوة لنواجه والأمل لنواصل .



الخوف مخلوق فلا ترجو انكشافه من مخلوق ففروا إلى الله وليس منه.

يقول جعفر الصادق – رضي الله عنه – عجبت لمن خاف ولم يفزع إلى قول الله عز وجل ﴿ الَّذِينَ قَالَ لَهُمُ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُوا لَكُمْ فَاخْشَوْهُمْ فَزَادَهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ ﴾ فإني سمعت الله بعقبها يقول
﴿ فَانقَلَبُوا بِنِعْمَةٍ مِّنَ اللهِ وَفَضْلٍ لَّمْ يَمْسَسْهُمْ سُوءٌ ﴾.

تبرأ من قوتك وحولك ، ولا تتعلق بالناس من حولك ، فالإنسان صغير كبَّره الله وضعيف قوَّاه الله وعاجزٌ مكّنَهُ الله وجاهل علَّمه الله وضال هَدَاهُ الله ، فأكثر من قولك (يا حي يا قيوم برحمتك أستغيث أصلح لي شأني ولا تكلني إلى نفسي طرفة عين)
واستشعر قوله ﴿إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ ﴾

الإيمان أمان في الدنيا والآخرة ،

﴿ الَّذِينَ آمَنُوا وَلَمْ يَلْبِسُوا إِيمَانَهُم بِظُلْمٍ أُولَٰئِكَ لَهُمُ الْأَمْنُ وَهُم مُّهْتَدُونَ ﴾.الصلاة أمان للإنسان فهي اتصال المخلوق بالخالق (إِنَّ الْإِنْسَانَ خُلِقَ هَلُوعاً) يقول ابن كثير رحمه الله(الهلوع من انخلع قلبه من شدة الرعب) ﴿ إِذَا مَسَّهُ الشَّرُّ جَزُوعاً * وَإِذَا مَسَّهُ الْخَيْرُ مَنُوعاً * إِلَّا الْمُصَلِّينَ ﴾

وما صفتهم ؟ ﴿الَّذِينَ هُمْ عَلَى صَلاتِهِمْ دَائِمُونَ﴾ ليست أي صلاة ، ليست ركوعاً وقياماً وسجوداً ، بل جوارح تعمل وقلب يخشع ونفس في رضا ربها تطمع ، دائمون أي مواظبون ، كان إذا حزبه أمر فزع إلى الصلاة عليه أفضل الصلاة والسلام ، ليست صلاة من توضأ على عجل ، وسجد بلا وجل ، بل صلاة مراقبة ومناشدة وخشوع بالقلب والجسد والروح.

التوحيد أمان : لا إله إلا الله كلمة في حقيقتها تصرف عقلَ وقلب الإنسان إلى التحرر من الخوف ، فلو كان في الكون آلهات متعددة تضُرّ وتنفع وتُرْغَب وتُرْهَب لتعب القلب في تعقبها والخشية منها والطمع فيها ، لا إله إلا الله ، فلا تعبد إلا واحداً ، و لا تدعو ولا ترجو إلا واحداً ، لا ترهب ولا ترغب ، لا تسأل ولا تطلب إلا واحداً ، لا تخش إلا منه ولا ترض إلا به سبحانه جل جلاله الغني عن عباده
﴿وَإِن يَمْسَسْكَ اللهُ بِضُرٍّ فَلَا كَاشِفَ لَهُ إِلَّا هُوَ وَإِن يُرِدْكَ بِخَيْرٍ فَلَا رَادَّ لِفَضْلِهِ ﴾

فالضر يكشِفُه والخير يُنزِله والرزق يَقْسِمُه والموت يَقْدُرُه والعمر يحدّده ، فماذا بقي للناس ؟! أإله مع الله ؟

حقيقة

التوحيد ثقة بكفاية الله وقوته وقدرته على تدبير شؤون المخلوقات دون الحاجة إلى معين أو شريك ، التوحيد يشعرك بالانسجام لأنك تعمل به وفق ما فُطرت عليه وخُلقت لأجله .

التوحيد حسن ظن بكمال الله الذي لا يحتاج إلى شريك وقدرته التي لا تحتاج إلى معين ، فلا إله إلا الله ، ولا معبود بحق سواه ، تباركت أسماؤه وجلّت صفاته.

يقول الفضيل - رحمه الله - : (من خاف الله خوَّف الله منه كل شيء ومن لم يخفْ من الله خوفه الله من كل شيء).

يقول ابن القيم - رحمه الله - : (الذي يحسم مادة الخوف هو التسليم لله فمن سلَّم لله واستسلم له وعلم أن ما أصابه لم يكن ليخطئه وما أخطأه لم يكن ليصيبه وعَلِمَ أنه لن يصيبه إلا ما كتب الله له ، لم يبق لخوف المخلوقين في قلبه موضع) .

يقول الشعراوي رحمه الله (والله لا يخاف من كان له أب ، فكيف بمن كان له رب).

خلاصة



إلهي لن أخاف وأنت حسبي ، ولن أضعف وأنت ربي ، ولن أقلق وأنت في قلبي ﴿وَمَن يُؤْمِن بِاللَّهِ يَهْدأ قَلْبُهُ﴾ كما في قراءة أبي بكر وعكرمة غير المتواترة.

وخلاصة محور التعامل مع الخوف

خلاصة

أن الخوف ضيف ثقيل ، اقبل بزيارته ولا تقبل بسكنه ، فمشاعر الخوف الزائرة هي في النهاية زائلة بإذن الله ، ولكن الخوف الذي يستوطن القلب ويسكن الجوف هو خوف يحتاج إلى مدافعة وممانعة ومعالجة وأن قوتنا تنقص كلما استجبنا لمخاوفنا وهربنا منها ، و ترتفع كلما واجهنا ما نخاف منه وتغلبنا عليه ، وأن الخوف شعور فطري يمكن التخفيف منه وتجاوزه وأن معظم مخاوف الناس هي أوهام لا تقع ، وإن وقعت فهي ليست كما توقعها الإنسان وقد قالوا أن الخوف ثلاثة حروف (خاء واو وفاء) :

فالخاء (خيال) .

والواو (وهم) .

والفاء (فشل وفرار) .

فقلت على وزنها أن الخوف ثلاثة أنواع

(خاء واو وفاء).

(خ)خاطيء .

(و) واجب .

(ف) فطري .



فالخاء الخوف الخاطيء المتوهم ، والواو الخوف الواجب وهو الخوف من الله سبحانه ، والفاء الخوف الفطري وهو الخوف مما يخاف منه عادة وهذا لا يعيب الإنسان إن كان في حدود المعقول وإليه أشار الحديث في قول رسول الله ﷺ : « والله لَيُتِمَّنَّ اللهُ هذا الأمر حتى يسير الراكب من صنعاء إلى حضرموت ، لا يخاف إلا الله والذئب على غنمه ولكنكم تستعجلون » رواه البخاري

فالخوف من الله واجب ومحمود والخوف من الذئب على الغنم خوف فطري طبعي ، أما بقية المخاوف تبقى مخاوف مكتسبة أو مخاوف مرضية غير مبررة .

وَمَا الخَوْفُ إلاّ مَا تَخَوَّفَهُ الفَتى *** وَمَا الأَمْنُ إلاّ ما رَآهُ الفَتى أَمْنَا

وختاماً :

- عَدِّد مخاوفك .
- حَدِّد أهمها ودرجتها .
- ثم شَخِّص مواقفها .
- ثم لَخِّص أسبابها .
- ثم دَرِّب نفسك على مواجهتها .
- ثم جَرِّب أن تواجهها .



أخي الكريم أختي الكريمة

كانت تلك جولتنا في (١٢) حلاً ، اجعلها منهج حياة ، خذ ما يناسبك منها واحرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز .

الحلول العميقة والمؤثرة بشكل دائم في شخصية الإنسان

١ حسن الظن بالله
٢ الثقة بالذات
٣ تقبل الذات
٤ توكيد الذات
٥ تقدير الذات
٦ أداء الواجبات
٧ المعايير والمثالية
٨ الصدق والمصداقية
٩ التعامل مع الفشل والخطأ
١٠ التعامل مع النقد
١١ التعامل مع الناس
١٢ التعامل مع الخوف

تنبيه

- غَيْرَ أن الإنسان يحتاج أحياناً إلى حلول سريعة التأثير وإن كانت قصيرة المفعول يواجه من خلالها حدثاً عارضاً أو موقفاً طارئاً يمر به

ولذا أود التذكير بأننا تحدثنا سابقًا أن الإنسان القوي قد تهتز شخصيته في مواقف معينة ، فلا أحد قوي دائماً في كل وقت وفي كل عمل

وأمام كل أحد.

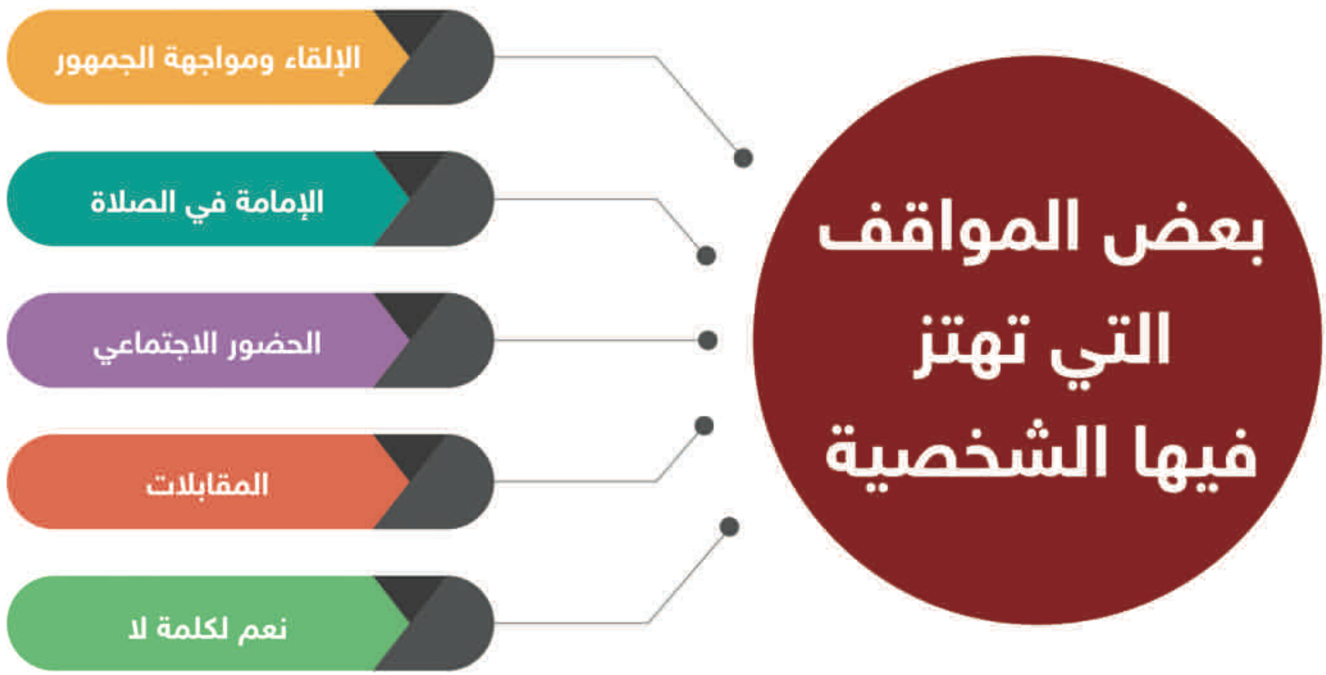
وقلنا أن قوة الشخصية نوعان :

قوة ذاتية ملتصقة بالإنسان يعيش بها حياته الاعتيادية فإذا ما تعرض إلى موقف ما فإن هذه القوة قد ترتفع أو تنخفض بحسب الموقف والظروف وأسميناها القوة الموقفية أي القوة المتعلقة بالموقف.

فأنا قوة شخصيتي بشكل عام ٧٠٪ ولكنها أحياناً تنزل إلى ٤٠٪ في موقف ما وترتفع أحياناً إلى ٩٠٪ في موقف آخر.

فالموقف الذي أخاف منه أو أشك فيه أو أجهله تهتز قوتي فيه والموقف الذي أعرفه ولدي فيه خبرة وناجحات سابقة فإن قوتي ترتفع وتزداد وبالتالي دعونا نحدد بعض المواقف التي تهتز فيها الشخصية **احتزازاً موقفياً** لنحاول إيجاد حلول سريعة لها بإذن الله





هذه بعض المواقف وغيرها كثير جداً ، وعددها بعدد مواقفنا في الحياة ولكني اخترت ما يَكثُر السؤال حوله


SUCCESS
TEAM

الباب الثالث

العلاج والحلول السطحيّة المؤقّتة

الموقف الأول : الإلقاء والتحدث أمام الجمهور :

هل تشعر برهبة من الإلقاء ؟ مغص ، صداع ، نِسْيان ، خَفَقان ، قلق ، هَمّ ؟

لست وحدك فالإلقاء يتصدر قائمة المخاوف على مستوى العالم وتبلغ نسبة الذين يخافون الإلقاء ٧١٪ من الناس ويحتل ما مساحته ٢٠٪ من نسبة المخاوف المرضية (الفوبيا).

وفي دراسة والشنسكي على مخاوف الشعب الأمريكي العشر اتضح أن الإلقاء أمام الجمهور يحتل الرقم واحد .

بينما احتل الموت المركز السابع ! وإن كان لا يصح تعميمها على كل المجتمعات ولكنها تعطي مؤشراً لمعضلة الإلقاء في مجتمع منفتح على الحوار والخطابة والإعلام ، كالمجتمع الأمريكي .

دراسة





مهمة

مسببات التوتر والخوف من الإلقاء :

- ١) ضعف مهارات الإلقاء أو قلة الممارسة وهذا أمر يحدث لكل صاحب تجربة جديدة **ويسمى قلق الأداء** ، فمعظم الذين يُقبلون على عمل وممارسة جديدة يشعرون برهبة في البداية يقول الله عز وجل في نبيه موسى عليه السلام ﴿ فَأَوْجَسَ فِي نَفْسِهِ خِيفَةً مُّوسَىٰ ﴾.
قال : الحسن رضي الله عنه (هو خوف طبع عليه الآدمي) وهذا الخوف الذي أوجسه موسى عليه السلام حضر عند تجربته الأولى في مواجهة فرعون وحشده – والله أعلم– وهذا النوع من الخوف يزول بالممارسة والمداومة والاعتياد على الفعل بعد عون الله وتوفيقه .
- ٢) الخوف من تقييم ورأي الناس .
- ٣) النظرة المتدنية للذات مع النظرة المبالغ فيها للمستمعين .
- ٤) عدد الجمهور ، فالبعض يَرْهبُ العدد القليل لقربهم وإمكانية التواصل المباشر معهم ورؤية تعبيراتهم ووضوح ردود فعلهم ، والبعض يرهب **الجمهور الكبير** لخوفه من عددهم وقلقه من السيطرة عليهم ، **فالأول يسمى رهبة التقييم والثاني يسمى رهبة الحضور .**
- ٥) الغموض وعدم الوضوح **(فكلما صعب التنبؤ وضعف التوقع زاد التوتر)** لذا فصاحب التجربة والمهارسة ثقته أكثر لأن ممارسته أعلى ولأن درجة توقعه ووضوحه مرتفعة مما يشعره بالأمان والاطمئنان.
- ٦) خبرات الإلقاء السابقة لها تأثير جلي على مشاعر المتحدث ، فكلما كانت الخبرات ناجحة زاد الاتزان والهدوء وكلما كانت الخبرات السابقة فاشلة كان التوتر أعلى ، خاصة إذا كانت هذه الخبرات حديثة الوقوع ومشابهة في ظروفها للتجربة الجديدة .

هذه بعض أسباب الخوف من الإلقاء ولكن ليس الحديث هنا عن لماذا ؟ ولكنه عن كيف ؟ كيف أتجاوز رهبة الإلقاء ؟

وقبل أن نبدأ أود أن أذكرك بعدة نقاط :

١) **أن الخطيب يصنع ولا يولد** بمعنى أنه يَتَعَلَّم بالممارسة مهارات الإلقاء ولا يُولد بها وإن كان بعضهم يولد بميل واستعداد للحديث بطلاقة إلا أن الممارسة الصحيحة هي الفيصل في الإتقان والإجادة والعرب تقول (رأس الخطابة الطبع وعامودها الدربة) أي التدرب والممارسة والاعتياد **(ولدنا ونحن نقول أم أب وليس أما بعد)**.

٢) أن الخوف من الإلقاء يحدث للجميع يحدث للمبتديء وللخبير والاختلاف بينهما يكون في درجته ، خوف الخبير يدفعه للحماسة والاطلاع فيزداد به تأثيراً بينما المبتديء خوفه قد يمنعه أو يبعثر أوراقه.

يقول الخطيب المفوَّه أحمد القطان حفظه الله الذي إذا تكلم اهتزت الجوامد لكلماته وبذل البخيل وشجع الجبان واتعظ المقصِّر يقول عن نفسه :

لي أكثر من خمسٍ وعشرين سنة في الخطابة ومازالت رجلي ترتجف !

نعم هو خوف يدفعه ولا يمنعه هو خوف لا يغيب ولا يعيب ولا يمكن أن يختفي الخوف إلا إذا كان الجمهور **ليس له قيمة** بالنسبة لك **أو أنك اعتدت على إلقاء الموضوع نفسه ولقاء الأشخاص أنفسهم** .

٣) وفي رواية وإن كانت لم تثبت ولكننا نستأنس بها فيها أن عثمان رضي الله عنه لما تولى الخلافة بعد المُلهَم عمر رضي الله عنه ارتقى المنبر فارتج عليه أي (احتبس لسانه) فسكت ثم قال : إنكم إلى إمام فعَّال أحوج منكم إلى إمام قوآل **وإنّ أولَ مركبٍ صعب** وإن أعش لتأتينكم الخطب على وجهها) ومن هذا الموقف نحرر القاعدة الثالثة.

أن خوفك من الإلقاء **يعود إلى عدم دربتك** وأن الممارسة والتجارب كفيلة بتقليل الخوف لديك ، لست فاشلاً ولكنك لم تتدرب ، لست ضعيفاً ولكنك لم تجرب ، لست سيئاً ولكنك مازلت في البداية

والناس يرهبون التحدث أمام الجمهور في ثلاثة مواضع في الغالب :

١ عند عدم القدرة

٢ عند عدم الدربة

٣ عند فقدهما جميعاً

عدم القدرة يقصد به عدم تمكنه من مادته أو عرضه أو محتواه مما يجعله يتوتر حتى وإن كان صاحب دربة وممارسة في الإلقاء ، فهو قليل الخبرة في مادته ، ولكنه خبير في الإلقاء .

ومن الناس من هو صاحب قدرة ومتمكن في مادته ومعلوماته ولكن عدم دربته وممارسته للإلقاء صعّب الأمر عليه فتهيَّب الموقف ، فهو خبير في مادته ولكنه قليل الخبرة في الإلقاء .

أما الذي فَقَدَ الاثنين فَقَدْ أساء لنفسه حين قفز إلى بحر الإلقاء وهو لا يعرف السباحة ولا يحمل أدوات السلامة .

ويمكن أن نصنف المتحدثين بناء على القدرة والدربة إلى أربعة أصناف :



٤) الإلقاء فن تتقنه بالممارسة فلا تكثرن من قراءة كتبه وتتبع دوراته ، احفظ وقتك ومالك ، تعلّم أصوله ثم مارس وجرِّب وطبِّق وقيِّم أداءك وأصلح أخطاءك حتى تتقنه بإذن الله.

٥) رهبة الإلقاء ستغيب وتحضر بناءً على نوعية جمهورك وحداثة موضوعك فبعض الجماهير تخيفك أكثر ، وبعض المواضيع الجديدة تربكك أكثر .

هذه خمس قواعد نضعها كأساس قبل التحدث عن حلول رهبة الإلقاء بإذن الله



المرحلة الأولى : قبل الإلقاء

وهي مرحلة التحضير والاستعداد ، وهنا أختصر عليك الحديث وأقول اتعب في الإعداد تسترح في الإلقاء ، فكلما كان الحفر أعمق كان البناء أثبت. يقول ابن القيم رحمه الله : (مرارات المبادي حلاوات في العواقب ، وحلاوات المبادي مرارات في العواقب) .

اقرأ واطلع ، وراجع واحفظ ، ودوِّن ولخِّص ، لابد أن تبذل جهداً في تحصيل العلم يجعلك تقف على أرضية صلبة عند إلقائك .

فوالله إنَّ ألم الاستعداد والتحضير خير من جرح الفشل ، ومن أتعبته المحابر أراحته المنابر

يقول د عصام البشير حفظه الله عن استعداده لخطبة الجمعة :

(منذ أربعين سنة لم أهنأ بطعام الإفطار مع أبنائي يوم الجمعة)

صدقني أيها الكريم من أتعب المحابر ارتاح فوق المنابر (اتعب اتعب اتعب ، تلعب تلعب تلعب) اتعب في الاستعداد لتلعب عند الإلقاء تلعب في المشاعر والمعاني والألفاظ ، ويصبح الإلقاء بالنسبة لك لعبة محببة تستمتع بها .

لذا التحضير الجيد هو أول لبنات الثقة عند الوقوف للإلقاء بعد عون الله ولكن كل جهدي ليس يجدي إن تركتني يارب وحدي



المرحلة الثانية : مرحلة قبيل الإلقاء

وهي مرحلة التهدئة والتهيئة ، هي الساعة الأخيرة قبل أن تلقي ، وهذا الوقت من المتوقع والمعتاد أن يحضر فيه الخوف فيؤثر في أفكارك ومشاعرك وجسدك ، وبالتالي دعنا نعالج الأفكار ثم المشاعر ثم الجسد.







أولاً الأفكار :

(١) أنصحك قبيل الإلقاء أن تستخدم استراتيجية (وبعدين) التي تحدثنا عنها سابقاً في صفحة ١٧٢ وأن تعترف بخوفك وأن تكتب مخاوفك وتناقشها.

(٢) تخيل أنك انتهيت وأنك نجحت في الموقف وانتهى كل شيء

يقول الخطيب البارع عبدالحميد كشك -رحمه الله - : (ما من خطبة ألقيتها إلا وقد تخيلتها بيني وبين نفسي) فالخيال تجربة ذهنية آمنة .

(٣) تذّكر نجاحات الماضي حتى تزاحم الأفكار السلبية عند ورودها وتقطع الطريق عليها .

(٤) توقّف توقّف توقّف عن المراجعة ومحاولة الحفظ وتقليب المادة ، واهتم بالحضور الذهني والنفسي لا بالتحضير العلمي .

(٥) استخدم استراتيجية (التركيز) ركز في تفاصيل المكان و الزمان. بمعنى أن تركّز في هذه اللحظة على ما حولك في المكان وهذه الاستراتيجية رغم بساطتها إلا أنها علمية وعملية ، **فالتفكير في الحاضر والقلق لا يجتمعان** ، لأن القلق يسكن في المستقبل ويزور الماضي ، ولا يعرف لحظة الآن ولا يوجد في الحاضر ،

فهو ينتقل للمستقبل عبر الخيال ويسترجع الماضي عبر الذاكرة ، وبالتالي فإن التركيز في هذه اللحظة على كل ما حولك يصرف القلق عنك.

- مثال : غداً اختبارك ، فإن بدأت بتذكر اختباراتك السابقة ستقلق وإن بدأت بتوقع وتخيّل اختبار الغد ستقلق ، ولكن عندما تركّز على الحاضر فإن القلق يضعف أثره ويغادر منصة الوعي

التركيز في اللحظة الحاضرة

يعني أن تنتبه بوعي لحركتك ، وتركز على ما تفعل وأنت تستحم ،وأنت تلبس ، وأنت تمشي ، وأنت تأكل ، تركّز على طريقة أكلك ، ونوعية طعامك وتنتبه للونه وطعمه وحجمه وشكله ورائحته فهذا كفيل بتهدئة نفسك.



انتبه لأدق التفاصيل فيما حولك لتشتت تركيزك على ما يقلقك .

والمتأمل في حياة أهل الجنة يلحظ أنهم يعيشون حالة (**الاستغراق في اللحظة الحاضرة**) يقول عز وجل ﴿لا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلا هُمْ يَحْزَنُونَ ﴾ لا خوف من مستقبل ولا حزن على ماضي ، والله أعلم ، جعلني الله وإياكم من أهل الجنة .

(٦) اعترف بمخاوفك واكتبها واسخر منها بصوت عالٍ فالسخرية أحياناً تقلل من شأن المسخور منه وتُجرِّيء عليه.

ثانياً : المشاعـــــر

أما على مستوى المشاعر فأنصحك بالتسبيح ، وأن تردد (**لا حول ولا قوة إلا بالله**)، فبها استطاع الملائكة الحَمَلَة أن يُطيقوا حَمْلَ عرش الرحمنِ جلَّ جلاله .قال ابن تيمية : – رحمه الله موصياً المؤمن – : " وليكن هجيراه – أي دأبه وعادته – (لاحول ولاقوة إلا بالله) فإنها بها تحمل الأثقال وتكابد الأهوال ، وينال بها رفيع الأحوال "[المجموع 137 / 10]

تأمل

قل : (يا حي يا قيوم برحمتك أستغيث أصلح لي شأني ولا تكلني إلى نفسي طرفة عين).

قل : (حسبي الله ونعم الوكيل) ، قل : (اللهُ ربي لا أشرك به شيئاً).

أحسن الظن بربك وإن استطعت فتصدّق ، وادعُ الله أن يرزقك الهداية والسداد ، وردد (رب اشرح لي صدري ويسر لي أمري)

لأن شرح الصدر يُزيل العوائق الداخلية وتيسير الأمر يُزيح العقبات الخارجية ، وتذكر أن المشاعر تابعة للأفكار فأحسن التفكير وأغلق الصنبور ليهدأ الشعور.



ثالثاً : الجســـد

أما على مستوى الجسد فإليك الحلول التالية :

١) تَنَفَّس ولكن بطريقة صحيحة .

تطبيق

وإليك هذا التمرين :

ضع يدك اليمين على صدرك واليسار على بطنك (أسفل السرة)ثم تنفَّس بعمق ، فإن تحرَّكت يدك اليمين فتنفسك تنفس خاطيء مثير للجهاز العصبي ويدعو إلى الشد والتوتر، وهذا ما يحدث لكثير من الناس ، والتنفس الصحيح أن تتحرك يدك اليسار ، بأن يرتفع بطنك ولا يتحرك صدرك أبداً ولا أكتافك .

هذه طريقة التنفس الصحيح الذي يورث الاسترخاء والهدوء .

تأمل في النائم ستجد أن بطنه هو الذي يتحرك عند التنفس ، تأمل في تنفس الطفل الذي لم يعرف التوتر والشد ، تجده يتنفس ولا يتحرك سوى بطنه ، لذا تنفس من أسفل البطن بزفير أطول من الشهيق حتى تشعر بالارتياح ، **واعلم أن التنفس العميق والتوتر لا يجتمعان.**

تنبيه

(وأقصد بالتنفس العميق أي التنفس الصحيح الذي تمتليء الرئتان فيه بالهواء)

٢) التمطيط : وهي عملية شد وإرخاء العضلات ، أن تَشدَّ يديك ثم ترخيهما أن تشدَّ بطنك ثم ترخيه ، أن تشد فخذيك وساقيك وكتفيك ورقبتك ، أن تشد وجهك وأصابعك أن تشدها وترخيها لتزيل عنها شوائب التوتر العالقة بها.

وهذه الاستراتيجية تم استخدامها منذ عام ١٩٣٨م عن طريق العالم أدموند جاكسون .

والعجيب يا كرام أن التوتر له مكان يتجه إليه في جسدك فحاول أن تتعرف عليه .فبعضهم في أكتافه وبعضهم في يديه وبعضهم في بطنه وبعضهم في رأسه وبعضهم في فخذيه ، بالنسبة لي أجده في أسفل ظهري وبطني ، وعادة أقوم بذكر الله و دلكه وشده وإرخائه مع تنفس صحيح ، وبفضل الله يتلاشى بسرعة ، حتى ألفته وصادقته ، فإذا شعَرتُ به قبيل محاضرة أو لقاء أمسكته وطبطت عليه وقلت له :

(مرحباً بمؤشر الفعالية والتأثير ، والله لو كُنتُ مضطجعاً أمام التلفاز في إحدى الاستراحات ما شعرت بك) .

٣) التدليك : دلِّك جميع جسدك فالتدليك يساعدك على الاسترخاء والهدوء أكثر ويزيل ترسبات الأدرينالين.

٤) تحرَّك في المكان : فرِّغ طاقة التوتر ، اجلس ثم اضطجع ، فقد عالج النبي ﷺ مشاعر الغضب بمثل ذلك والخوف شعور فعالجه بمثله.

٥) توضأ وتَنَفَّل : كان إذا حزبه أمر هرع إلى الصلاة عليه أفضل الصلاة والسلام.



هذه بعض الاستراتيجيات أسميتها التاءات العشر



يقظة وعي

تدليكٌ للجسد ، تمطيطٌ للعضلات ، تسبيحٌ للروح ، تركيزٌ على الحاضر ، تنفّلٌ بالصلاة تذكّرٌ للنجاح ، توقّفٌ عن المراجعة ، تخيلٌ للنجاح، تنفسٌ بعمق ، تحرّكٌ في المكان.

يقول أبو تمام : (واجه الجمهور وأنت قليل الهموم صفراً من الغموم)

وعلى قدر مشاعرك يكون أداؤك ومن زال قلقه زاد تألقه ومن زاد تهيؤه قلّ تهيّبه ، وما التوفيق إلا من عند الله .

المرحلة الثالثة : أثناء الإلقاء

وهي حصاد المرحلتين السابقتين وميدان العطاء والتأثير وهي أبسط مرحلة إن نجحت فيما قبلها ، وإليك بعض النصائح :

هناك لحظات خمس قد يزورك الخوف فيها :

اللحظة الأولى :	عند الاتفاق على الموعد وتكليفك بالتحدث ، هنا ربما تشعر بوخز الخوف في جسدك
اللحظة الثانية :	عند تذكر الموعد ستشعر بالخوف كلما تذكرت أن الأسبوع القادم لديك عرض أو محاضرة
اللحظة الثالثة :	قبيل الإلقاء أي قبل أن تبدأ بساعة أو أقل
اللحظة الرابعة :	عند الظهور والبداية تقريباً في الخمس الدقائق الأولى ، على اختلاف بين الناس
اللحظة الخامسة :	عند التعثر أو استقبال الأسئلة أو دخول شخص ما

فاللحظات الأولى والثانية والثالثة تحدثنا في المحاور السابقة عن كيفية التعامل معها ،

أما اللحظة الرابعة وهي البداية فأنصحك بالتالي :

١) احضر للمكان قبل البداية لتتعرف عليه وتألفه تقول العرب (الدهشة تورث الاحتباس) لذا احضر مبكراً لتزيل الدهشة فيزول الاحتباس بإذن الله.

٢) خطّط جيداً لطريقة البداية ، فالتخطيط يساعد العقل على التوقّع والتحسّب.

٣) احفظ الاستهلال والمقدمة كما تحفظ اسمك ؛ لأن البداية الجيدة تشعرك بالتوازن ، وتزيل رهبة اللقاء ، وتذلل لك بقية الصعاب ، فالإلقاء كالطيران أخطر شيء فيه هو الإقلاع.

٤) يمكن أن تبدأ بسؤال لتنتقل الأضواء منك إليهم ، إلى أن تلتقط أنفاسك وتألف المنظر.

٥) ابدأ مرتين ، وهي من الطرق الممتازة والفعالة .

مثال : تقف أمامهم وتتحدث بعفوية مع بعضهم وترفع صوتك قليلاً وتقول سنتحدث اليوم عن كذا وكذا وتسألهم وتتحاور معهم ، ثم بعد دقائق تقول لهم ما رأيكم أن نبدأ ؟ ثم تنطلق وتتحدث إليهم بلا توتر بإذن الله

وكأن الأولى بث تجريبي والثانية بث حي على الهواء مباشرة.

أما اللحظة الخامسة : وهي الخوف عند التعثر أو الأسئلة أو وجود شخص ما ، فهذه ستحدث لك في بداية ممارساتك إلى أن تجمع بين الدربة والقدرة فيسهل عليك التصرف عند التعثر والرد عند التساؤل والتماسك عند دخول أي إنسان

- ومع ذلك إذا تعثرت فأكمل وتجاوز الخلل ، اطرح سؤالاً أو قصة لتعود أفكارك إلى سياقها وتسلسلها، فإن الإنسان عند الإلقاء إذا شعر بالتوتر وأحسّ بالخطر ، فإنه قد تثبت أقدامه ولكن بعد أن تهرب أفكاره من رأسه ، لذا أنصحك في بداية إلقائك وممارساتك أن تستخدم طريقة الطفل في تعلم المشي ، فهو في البداية يقف ويقع ثم يبدأ في التمسك بقطع الأثاث ويسير بواسطها وبمحاذاتها ، إلى أن يستغني عنها شيئاً فشيئاً ، وأنت كذلك يمكنك أن تقرأ من وريقات تذكّرك بالنقاط الرئيسة أو تقرأ النص بالكامل من ورقة ، أو تستعين بشرائح العرض، ومع كل تجربة ابتعد تدريجياً عن هذه المساندات ، فالطفل لو تمسّك بالأثاث دائماً فلن يتعلم المشي طيلة حياته.



- التعامل مع الأسئلة :

أما الأسئلة فللإجابة عليها طرائق

أولاً : قل لا أعرف لما لا تعرف ولا تتعارف ولا تتعالم ﴿لَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ﴾ الملائكة قالت ﴿لَا عِلْمَ لَنَا﴾ و نبيك ﷺ قال لا أدري وكان الصحابة والسلف يكثرون من قول لا أعلم فقلها وصادقها فهي صفة كمال لا نقص

واعلم أنك إذا قلت (لا أعلم) لما لا تعلم ، فإن ثقة الناس فيك ترتفع وإعجابهم بك يزيد ؛ لأن قولك في جزئية ما (لا أعلم) دليل على أنك كنت تتحدث عن علم و دراية في بقية الأجزاء وتذكر أنّ من تكلّم فيما لا يعلم اتهم فيما يعلم .

ثانياً : أجّل الإجابة حتى تتمكن من لململة أفكارك.

ثالثاً : حوّل السؤال إلى الجمهور واطلب رأيهم ، ثم علّق على تعليقاتهم وغالباً ما ستجد من بينها مفتاحاً يساعدك على الإجابة .

هذا ما يمكن فعله على عجل .

- أما ماذا تفعل عند وجود شخص ما ؟ فقد تحدثنا عن ذلك في محور التعامل مع الناس ولكن باختصار نقول :

رحب به في البداية واشكره على حضوره (إن لزم) ثم عليك بعد ذلك أن تتجاهل وجوده ، تجاهل أهميته ، لا تركز عليه ، لا تبحث عن رضاه ، ولا يخيفك مستواه وتذكر أنك تتحدث لهم وليس له ، وأنه جزء من كل وأن الأقدار والأرزاق والأعمار والعواقب والقلوب بيد الله جل جلاله فماذا بقي له ؟

وختاماً :

أود أن ألفت انتباهك إلى التعامل مع الافتراضات السلبية أثناء الإلقاء فلو رأيت أحدهم يتثاءب فلا تفترض أنك ممل ، فهناك عدة احتمالات ممكنة قد يكون من بينها أن أسلوبك ممل:

ملحوظة



هذه عدة احتمالات ولكن فقراء التفاؤل يختارون الأسوأ دائماً .

ثم اعلم أن الجمهور مشغول عنك بنفسه وأن رسالة جوال واحدة كفيلة بصرفه عن عرضك وشرحك وطرحك ، فلا تبالغ في قراءة ردود فعلهم ولا تتحسس من عدم تفاعلهم فربما هناك ما أشغلهم عنك.

يقول الله تعالى ﴿ وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا انفَضُّوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا ﴾ تركوه عليه السلام ولم يبق معه إلا اثنا عشر رجلاً يستمعون إليه ، ليس سوءاً في الملقي حاشاه فهو أفصح العرب ، وليس لأن الموضوع غير مهم أو الأسلوب ممل حاشاه ﷺ، ولكنها طبيعة البشر تقودهم رغباتهم وتصرفهم اهتماماتهم.

تأمل

فلا تتهم نفسك إن لم يتفاعلوا ولا تعتقد أنك مركز الأرض وكل ما حولك من تحركات تقصدك أنت.

وحالك كما قال الشاعر

لَقَد خِفتُ حَتّى خِلتُ أَن لَيسَ ناظِرٌ *** إِلى أَحَدٍ غَيري فَكِدتُ أَطيرُ
وَلَيسَ فَمٌ إِلا بِسِرِّي مُحَدِّثٌ *** وَلَيسَ يَدٌ إِلا إِلَيَّ تُشيرُ

(عُبَيد بن أيوب العَنبَري)

تأمل

لكل صنعة صانع

قال العلامة محمود شاكر رحمه الله :

(فأنا أجد حرجاً شديدَ الشراسةِ قابضاً عليَّ يأخُذُني أخذاً عنيفاً إذا ما قدِّر عليَّ أن أقفَ في جمعٍ من الناسِ مرتجلاً بالكلامِ؛ فهذه ليست صناعتي لم آلفها ولم أُمارسُها قط، وصناعتي هي: حملُ القلمِ بين أناملي في خلوةٍ بعيداً عن الناسِ في كنفِ السكينةِ والاطمئنانِ حيثُ لا يشغلُني عما أريد خوفٌ ولا تردد، ولا عينٌ تحمرقُ في وجهي، ولا أذنٌ تُصغي تنازعُني لساني، وحيث لا يبلبلُني صوتُ نفسي وأنا أسمعُ كلاماً قد فصَّمَ عني ثم لا أملكُ ردَّه وتغييره إن أخطأتُ أو جرتُ أو تهاويتُ في زلل؛ فإن هذه البلبلة بين البسطِ والقبضِ خليقةٌ أن تترُكَني كالمخنوقِ لا يجدُ مساغاً للتنفسِ ،

نعم فأنا لا أجدُ حريتي إلا مع القلم؛ فهو وحدهُ الذي يستطيعُ أن يتحدثَ عن نفسي مبيناً عنها غيرَ مترددٍ ولا خائفٍ ولا متهيبٍ ولا متلون ، ألفتُ هذه الحرية وأحببتُها حتى بطَلَ عملُ لساني وشفتاي أو كاد، وصار القلمُ وحدهُ هو لساني الذي أتحدثُ بهِ إلى جموعِ الناس)

سبحان الله ، ما أقواه في تعبيره عن ضعفه ، شخّص المرض ولخّص العَرَض ، فالإلقاء يا كرام فن تتقنه بالممارسة والخوف تطرده بالمواجهة، والمتحدث البارع من يكتب حديثه في كراس ثم يحفظه في الراس ثم يضبطه بالمراس ثم يقدمه للناس

خلاصة

المرحلة الرابعة : بعد الإلقاء

احمد الله ثم اشكر الحضور ، استفد من تقييم جمهورك وملحوظاتهم ، وتعلّم من أخطائك واستمتع بإنجازك ، وأعلم أنك أجمل مما تظن وأفضل مما تعتقد ، فالناس تنظر للمشهد ولا تعرف ما حَدَثَ خلف الكواليس ، هم لم يعرفوا أنك نسيت الدراسة الفلانية وتركت البيت الثاني وتجاوزت الشريحة الأخيرة واختصرت لضيق الوقت ، هم لم يشاهدوا ذلك كله لأنه كان خلف كواليس عقلك أنت ، أمّا هم فقد استمتعوا بالمسرحية حين كنت بطلها فلا تجلد ذاتك وتقلل من أدائك .

وللاستزادة في مهارات المراحل الأربعة يمكنك الاطلاع على (كتاب المتحدث البارع) ليس لأنه الأفضل فهناك أفضل منه ولكن لأنه الأقرب لهذا المنهج الذي تم طرحه.

وخلاصة الحديث :



وختاماً لموقف الخوف من الإلقاء ، دعني أختم لك قصتي مع البروفسور والتي ذكرتها سابقاً في الباب الأول مستنداً في تحليلي وإياك على ما تعلمنا خلال صفحات هذا الكتاب .

- **الخطأ الأول :** أن المنسق لم يخبرني عن نوعية الجمهور لكي أستعد لها ولم أسأله أنا كذلك .
- **الخطأ الثاني :** أنه قال لي عندما حضرت : أن البروفسور سيحضر ومعه عدة عمداء من أصدقائه وسيحضر فلان وفلان وفي الحقيقة كان المنسق بلا قصد يُعَمْلق الصورة الذهنية لمن سأقف أمامهم وكأنه كان ينفخ فيها فتكبر في عقلي ، البروفسور سيحضر (تضخيم للصورة) له كتاب كتبه في 15 سنة عن موضوعك (تضخيم للصورة) حريص جداً (تضخيم للصورة) استدعى زملائه (تضخيم للصورة).

فلما عَمْلَقتُ الناس تقازمت نفسي وشعرت باهتزاز الثقة وبالخوف ولم أكن حينها أعرف هذه المهارات فأطبقها وأرتاح وأتجاوز الموقف.

واسمح لي أن أكمل بقية القصة .

فبعد أن فقدت الأمل في أن تعمل الحواسيب وتقطعت كل السبل إلا السبيل إلى الله أخذت أدعو الله وألح في الدعاء ، ثم بدأت أناقش أفكاري .

يا ياسر أنت أتيت من أجل الطلاب فلماذا ترَّكز على البروفسور ؟

لماذا تهتم بواحد على حساب المئات ؟

يا ياسر هو من اختار الحضور ؟ وله أن ينصرف متى شاء فأنت لم تحضر من أجله.

يا ياسر أنت خائف لأنك تشعر أنه لن يستفيد وأنك لن تقدم شيئاً جديداً بالنسبة له .

يا ياسر لا يهم ذلك كله ، المهم أن يستفيد الطلاب فمن أجلهم حضرت ، يا ياسر تحضيرك جيد ومادتك ثرية ولن يُعدم الرجل فائدة ثم أخذت أردد (لا أحد أقل من أن يفيد – وأقصد نفسي – ولا أكبر من أن يستفيدْ – وأقصد البروفسور –) يا ياسر لا أحد أقل من أن يفيد ولا أكبر من أن يستفيد حتى شعرت بالهدوء وقررت أن أتحدث لهم لا له ، وأن أهتم بهم لا به ، وبعد ذلك .

انطلقت المحاضرة فرحبت به وشكرته على حضوره ثم بدأت مع الطلاب في محاضرة كانت هي الأصعب في حياتي انتهى الوقت و شكرتهم ثم طلبت من البروفسور أن يصعد على المسرح ليثري ويعلق ، فإذا بالبروفسور يشير بيده ويستنجد بي لن أخرج أرجوك لا تحرجني ، فقلت في نفسي القصاص القصاص ، والله لتَخْرُجَّن لتشرب من كأس التوتر كما فعلت بي وسبحان الله من تخاف منه يخاف منك.

فقام الرجل على عجل وتحدّث بوجل ، فشكر المحاضر والمنظمين ثم قال كلمات لا بل هي لكمات أيقظتني وعلمتني درساً لن أنساه ، قال: (اليوم في هذه المحاضرة كتبت أكثر من عشرين فائدة كنت أبحث عنها منذ 15 سنة) سبحان الله كان معظم خوفي ألا يجد شيئاً يفيده.

صفَّق الجميع لي ، ولكني صفقت له ، صفقت لتواضعه صفقت لاعترافه أمام طلابه صفقت لقِيَمِه صفقّت لنقائه صفّقت لشجاعته ، كانت هذه نهاية القصة وبدايتي نحو المنصة ، منصة الثقة والعطاء والانطلاق .



صورة مؤلمة تعبر عن تصوّر فقراء الإيمان عن مصيرهم عندما لا يرضى عنهم الناس

الموقف الثاني : الخوف من الإمامة

تجده يحفظ القرآن ويخشى أن يصلي بالناس ، تجده يحاضر ويدرِّس ولكنه لا يستطع أن يؤمَّن باثنين .

كثير من الناس يهاب أن يصلي ، وتجده يتجاهل النداءات الموجهة له إذا تأخر الإمام الرسمي ، بل إن بعضهم يطيل في صلاة النافلة حتى يضمن أنهم وجدوا غيره ، و بعضهم يجلس في سيارته حتى يسمع صوت الإقامة.

إن الذي يخشى الإمامة يرى في اختيار الناس له وتقديمهم إياه شهادة تزكية منهم له يجب ألا تُخدَش بسهو أو خطأ أو زلل

بعضهم لا يتقدمون لها ليس لأنهم لا يحفظون بل لأنهم يتحفظون وليس لأنهم لا يجيدون القراءة بل لأنهم لا يملكون الجراءة .

كثيراً ما تأتيني الاستشارات تقول : أنا إمام مسجد منذ سنوات ولا أشعر بشيء من الرهبة والحمد لله ، ولكن منذ قرابة شهرين بدأت أتوتر كلما أردت أن أصلي خاصة الصلاة الجهرية فأسأله سؤالاً واحداً وإجابته عادة تكون واحدة ،

هل انضم لجماعة مسجدك مصلٍ جديد (طالب علم أو شيخ أو قاضٍ أو أستاذ جامعي) ؟ فيقول لي نعم ، صدقت ولكن ما الحل.
فأقول له الحل ، **أن تصلي لله لأنك تقول بيدك الله أكبر وتستقبل بقلبك الناس !**
عندما تختار المقاطع بناء على نوعية المصلين وعندما ترتل وتحبِّر الآيات عند حضور المعنيين ، عندما تفكِّر بمن خلفك لا بمن خلقك
فاعلم أنك تصلي بجسدك وما يغنيك إذا كنت أول من تسعَّر بهم النار ، وما يفيدك أن يقول الناس هو قاريء ؟
(**فقد قيل**)

أيها المبارك :

عليك بالإخلاص ففيه والله الخلاص.
الإخلاص هو تصفية الفعل عن ملاحظة المخلوقين .
الإخلاص أن يكون سكونك وحركتك لله تعالى.
الإخلاص أن تفعل الطاعة خالصة لله وحده ، لا تريد بها تعظيماً من الناس ولا توقيراً، ولا جلب نفع ديني، ولا دفع ضرر دنيوي.
يقول بشر الحافي – رحمه الله – : (لئن أطلب الدنيا بالمزامير خير لي من أطلبها بالدين) ولا حول ولا قوة إلا بالله ، لست أعمّم على الجميع وكل أدرى بنفسه ، اللهم إنا نعوذ بك أن نشرك بك ونحن نعلم ونستغفرك لما لا نعلم.
جاهد نفسك واسأل ربك وأكثر من العبادة في السر ، **حتى يعتاد على الإخلاصِ قلبُك وعندما تصلح النية ، يصلح الله البقية.**

- وإليك بعض الخطوات لعلاج الخوف من الإمامة في الصلاة

١) أخلص عملك لله ووجِّه قلبك إليه .
٢) واجه خوفك وتدرَّج في إمامة الناس ، صلِّ بهم صلاة سرية ، صلِّ في مصليات الطرق السريعة أو مساجد الورش والمصانع ، صلِّ بقصار السور ، حتى تعتاد الوقوف بين يدي الله جل جلاله .
٣) راجع القرآن بصوت عالٍ **فإن المراجعة السرية تفقد أحياناً تدفقها عند الجهر بها .**
٤) لا تدع أي فرصة للإمامة تمر عليك وإذا لم تجد فرصة **فاصنعها بنفسك .**

ولا أخفي عنك سراً إن قلت لك أنني أجرؤ على أن أتكلم أمام ألف ولا أجرؤ أن أصلي باثنين !!
فالثقة الموقفية لدي ترتفع عند إلقاء دورة مثلاً وتنخفض عند الإمامة !
ولكني لم أستسلم ، أخرجت ورقة وكتبت كل المواقف التي تهتز فيها شخصيتي ثم وضعت خطة عمل لمواجهة مخاوفي فيها وكان من بينها الإمامة .
اخترت مسجداً جديداً لم يجدد له إمام ، فداومت الصلاة فيه حتى أصبحت أتقدم فيه للإمامة بالناس ، كانت البداية لا أقول مخيفة ، بل غريبة ، استمرت التجربة أسبوعاً أصلي بهم ، كان من أجمل الأسابيع و التجارب في حياتي
حتى غدت الصلاة بالناس سلوكاً أتشرف به ، بل وأتشوف له !

وخلاصة المحور

أن الخوف من الإمامة أحياناً يكون لعدم اعتيادك ودربتك ، كما حدث لي وهذا علاجه المواجهة والممارسة ، وأحياناً تكون المشكلة بسبب الخوف من التقييم والبحث عن الثناء - ولا أبريء نفسي - وهنا لا حل لها سوى الإخلاص وليس لنا معين إلا رب العالمين.

خلاصة

يقظة وعي

وصايا لإمام المسجد

أيها الإمام الهمام والعامل رفيع المقام

هنيئاً لك ما أنت عليه هنيئاً لك أن تقف إماماً بين يدي الله ، أن تصلي بالمؤمنين كما كان يفعل الرسول الكريم أن تقود الناس في خير الأعمال بخير الكلام كلام الله

يقول ابن تيمية – رحمه الله – (الإمامة كالأمارة والقضاء إن أقيم فيها أمر الله فلا يعدلها شيء من الأعمال)

جهودكم مشكورة وأعمالكم مشكورة ، تجتهدون في تهيئة الأجواء في المسجد وجمع جماعته على قلب واحد ، وتستنفرون قبيل رمضان بالحفظ والمراجعة والإتقان ، وتهيئة السماعات والفرش وتنسيق الكلمات وتحضير الدروس ،

فشكر الله لكم وهنيئاً لنا بكم

ولكن عندما أتذكر أن أول من تسعر بهم النار يوم القيامة قاريء القرآن المرائي الباحث عن السمعة والشهرة ، أتهيب الأمر وأستشعر الموقف ،

روى مسلم في صحيحه عن أبي هريرة رضي الله عنه قال : سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول :

(إن أول الناس يُقضى يوم القيامة عليه .... إلى أن قال (و رجلٌ تعلَّم العلم وعلَّمه وقرأ القرآن فأتي به فعرَّفه نعمَه فعرفها، قال فما عملت فيها؟

قال : تعلمت العلم وعلمته وقرأت فيك القرآن ،

قال كذبت، ولكنك تعلمت ليقال عالم **وقرأت القرآن ليقال هو قاريء، فقد قيل** ثم أمر به فسُحبَ على وجهه حتى **ألقي في النار**)

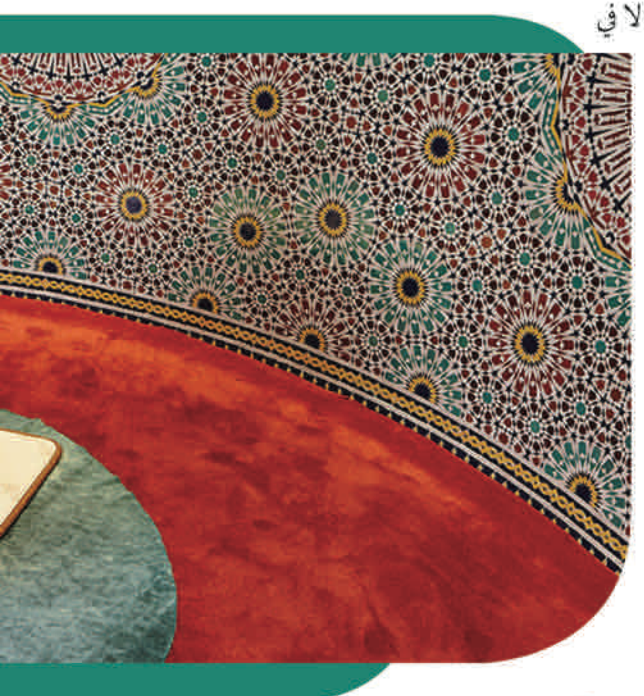
أيها الإمام :

أيها الإمام العاقل همسات من القلب لست فيها أعمم ولكني أحاول فيها وإياك أن نرمّم ، أسوقها بين يديك وعلى مسمعيك وكل أدرى بنفسه .

عندما تختار المقاطع بناء على نوعية المصلين وعندما ترتل وتحبّر الآيات عند حضور المعنيين ، عندما تفكّر بمن خلفك لا بمن خلقك ،

عندما تقول (الله أكبر) وتستقبل بقلبك الناس وتجعلهم هم القبلة بقلب ملأته الغفلة

فاعلم أنك تصلي بجسدك



مسكين ذلك الإمام الذي يفكر كيف هي النغمة لا كيف هي النية ، ويجتهد في تحسين الأداء لا في طرد الرياء ،

أيها العاقل أيها العامل أيها الحافظ أيها القاريء : عن ماذا تبحث ؟ وربك يحذرك ويقول (فقد قيل فقد قيل) ثم تُجر على وجهك إلى النار وما يغنيك إذا كنت أول من تسعَّر بهم النار ، وما يفيدك أن يقول الناس عنك هو قاريء ؟!

تريد أن يمتليء مسجدك (فقد قيل) ، أو يتسابقَ الناس للسلام عليك (فقد قيل)

أن تزداد عدد المشاهدات لمقاطعك وقناتك (فقد قيل)

أن يتناقل الناس تلاواتك ويتتبعون أخبارك (فقد قيل)

أن تسمع خلفك التأثر والبكاء ، أن تترقب المدح والثناء

أن يزداد متابعوك ومصلوك ومعجبوك وملاحقوك ،

ثم ماذا ؟ تموت وحدك ، وتقبر وحدك ، وتسأل وحدك ، وتأتي إلى ربك وحدك ، وبماذا عساك تَرِد وبم عساك تَرُد

أرجوك يا قرة عيني لا تهتم بنوع المقام وتنسى عظمة القيام ، ولا تبحث عن نبرة القرار والجواب فتفقد هيبة المحراب ،لا تركز على ما سيقوله الخلق وما تقوله بالحلق وتنسى الإخلاص للحق

لا تركز على جودة اللاقط والسماعة وتنسى تحسين الطاعة

لا تتكلف الأداء و تبالغ في الدعاء طلباً للبكاء ،

ولا تبالغ في التصوير والتوثيق فهي مزرعة الرياء

أيها المبارك :

لا تغتر بثناء الناس عليك ، فما يعرفه الناس عنك ظن وما تعرفه عن نفسك يقين فلا تقدم ظنه فيك على يقينك بنفسك

أيها المبارك :

قاعدة

حب الظهور يقصم الظهور فعليك بالإخلاص ففيه والله الخلاص

الإخلاص هو تصفية الفعل عن ملاحظة المخلوقين

الإخلاص أن يكون سكونك وحركتك لله تعالى



الإخلاص أن تفعل الطاعة خالصة لله وحده ، لا تريد بها تعظيماً من الناس ولا توقيراً، ولا جلب نفع ديني، ولا دفع ضرر دنيوي

يقول بشر الحافي - رحمه الله - : (لئن أطلب الدنيا بالمزامير خير لي من أطلبها بالدين)

ولا حول ولا قوة إلا بالله ، لست أعمّم على الجميع وكلٌّ أدرى بنفسه ،

اللهم إنا نعوذ بك أن نشرك بك ونحن نعلم ونستغفرك لما لا نعلم ، إما أن يقال طوبى لك أو تسمع ويلٌ لك ، فتفقّد نيّتك

وجاهد نفسك واسأل ربك وأكثر من العبادة في السر ، **حتى يعتاد على الإخلاصِ قلبُك ، وعندما تصلح النية ، يصلح الله البقية .**

صلى حذيفة بن اليمان رضي الله عنه (صاحب سرّ رسول الله ﷺ والخبير بالمنافقين ومداخل النفاق)
صلى إماماً بالناس مرة ، ثم قال : (التمسوا إماماً غيري فإني لما أممتكم خُيِّل إليَّ أنه ليس فيكم مثلي)
وقد كانوا يخافون الدخول فيها ابتداء خشية الفتنة والعجب ، فكيف والحال الآن وقد دخل فيها المال والجاه والسمعة والبيوت والمكافآت والتصدر في المجالس والمحافل والله المستعان ،
فأخلص النية ولا يكن همك أن تشكر ولا أن تشهر ولا أن تذكر **ولكن أن تؤجر**
فحينئذ الفلاح وقمة السعادة والانشراح
أيها الإمام إذا كان يؤذيك بروز غيرك في الخير **فاتهم قلبك**
أيها الإمام إذا رأيت من نفسك كثرة انتقادك لأقرانك **فاتهم قلبك**
إذا رأيت أن كثرة الأعداد مقياس نجاح **فاتهم قلبك** وإذا رأيت أن الثناء مقياس الفلاح **فاتهم قلبك**
وإذا رأيت أنك فوق النقد **فاتهم قلبك وعقلك**
أيها الأئمة لا يحتاج القرآن أن تزينوه للناس بأصواتكم **فقط** ولكن أن تتزينوا به للناس بأخلاقكم وبترجمته سلوكاً يرى في أفعالكم ،
أيها الإمام **إذا أردت أن تكون إمامي فكن أمامي في كل خير تدعوني إليه**
أيها القدوة لك مني في كل يوم دعوة ، فأنت في خير مقام وفي خير مكان وعلى خير قيام بخير كلام فأعانك الله



الموقف الثالث : الحضور الاجتماعي

الخوف من المناسبات واللقاءات من أكثر المخاوف انتشاراً – وليس أكثرها – وتعدُّ الرهبة البسيطة من المناسبات الاجتماعية أمراً مقبولاً، ولكن إذا زاد الخوف منها في شدته أو مدته وسبب لك إعاقة تمنعك من التعايش والتواصل ، فهذا خوف مرضي غير مبرر ، وهو ما يسمى بالرهاب الاجتماعي وله مختصوه ومعالجوه وإمكانية تجاوزه عالية بحمد الله وفضله .

في المناسبات هناك ثلاث مراحل يمر بها الإنسان ،

قبل اللقاء وأثناءه وبعده ، ولكن ماذا يفعل المهزوز ؟



قبل اللقاء : يتوقع عدم رضاهم ويتوقع تقييمهم السلبي ويظن أنه سيخطيء.

وأن قيمته أقل منهم

أثناء اللقاء : يركز أثناء حضوره على علامات عدم الرضا ومؤشرات تقييمهم السلبي ، من غمزة وضحكة ونظرات خاطفة وكلمات مهموسة ونبرات معينة ، وإكرامهم لغيره وثناءهم على الآخرين ويكثر من تفسير ما حوله (لماذا قدموا له القهوة قبلي ؟ أشعر أنهم رحبوا بفلان أكثر مني ، وهذا سلّم عليه بحرارة ولم يفعل معي ذلك ! لماذا يهمشونني ؟) وهكذا .

بعد اللقاء : بعد رحيله يفسّر كل شيء على أنه علامة عدم رضا ويضخم العلامات السيئة ويعتبر العلامات الجيدة صدفة أو مجاملة أو تعاطف مردود أو نفاق اجتماعي .

تذكَّر :

كلما زاد تقديرك لذاتك قلَّ اهتمامك بما يقوله ويعتقده ويريده الناس منك

ويعمد بعض الأشخاص إلى الحضور مبكراً للمناسبات ليتفادى رهبة الدخول على الناس وهم مجتمعون ، وهذا أمر جيد إذا كان حلاً مؤقتاً تلجأ إليه عند الحاجة ، **ولكن لا تجعله عادة** ، واحذر أن تحوِّله إلى شرطٍ تُلزم به نفسك ، بحيث إذا تأخرت ولم تحضر باكراً فإنك ستنسحب وتتغيب .

وإليك بعض النصائح لتتجاوز الخوف البسيط أثناء اللقاءات :

١) البس ملابس تعجبك فجمال الثياب مؤثر في المشاعر تقول العرب (من اتسخ ثوبه تكدرت نفسه) إشارة إلى أثر اللباس على المشاعر، **والقصد أن تكون أكثر جاذبية بها لا أكثر ثقة** . (راجع لمزيد من المعلومات صفحة ٣٤٥)

٢) استمع بتفاعل ، بمعنى استمع بلا مقاطعة وأَشْعِر الطرف الآخر باهتمامك بموضوعه.

٣) ابتسم عند وجود داعي ، واجعل يدك مشدودة عند السلام ، وصوتك مسموعاً ومشيتك متزنة.

٤) بادر بالحديث ، واطرح أسئلة عامة تعتقد أنها مهمة للحضور ، **فإن طارح السؤال بمنزلة الآمر** لذا فهو في منزلة شعورية أعلى من المسؤول والذي هو بمنزلة المأمور.

٥) احفظ قوالب جاهزة للرد على أبرز العبارات التي تقال عادة في مثل هذه المناسبات كالترحيب والسؤال والشكر والدعاء والوداع وغيرها.

٦) تواصل بصرياً مع من تتحدث إليه أو يتحدث إليك ، وهذه من أقوى الاستراتيجيات في قوة التواصل ، فإن لكل إنسان قوة احتمال تُعدُّ بالثواني للنظر في عين الآخر ، **وتطول المدة كلما كان من أمامنا أضعف منا** ، وتقل المدة ويتقطع البصر كلما تواصلنا مع من هو أعلى منا؛ لشعورنا أنه الأقوى ؛ لذا إذا نظرت في عينه فلا تُنْزِل عينك حتى يُنْزِلها هو أولاً ، فإن العيون نافذة النفس ، وتقوى النظرة وتطول مدتها كلما كانت النفس أقوى ، وكلما ضعفت النفس تزعزت النظرات .

انظر إلى المخطيء كيف يهرب ببصره حين يخاطبك لأن نفسه منكسرة.

انظر إلى صاحب الحق كيف ينظر إليك بحدة وتركيز وتواصل لأن نفسه متزنة.

أرجوك تواصل بصرياً مع الجميع وليكن شعارك (عيني في عينك) حتى تكسب المبارزة !

هذا الكلام سهلٌ في وصفه ، ولكنك قد تجد حرجاً كبيراً في تطبيقه ، غير أن أثره قوي جداً على النفس إذا نجحت فيه.



٧) لا تخش من الصمت ولا تهرب منه ، فالصمت في التواصل يثير مشاعر الرفض ويجعل الإنسان يتوتر لعدم وجود حديث يملأ فراغ الوقت ويكسر جدار الصمت ، **يظن البعض أن الصمت يعني عدم الترحيب ، ويعني رفض التواصل ، ويعني تنافر الأرواح ، ويعني اختلال الموقف واعتلال العلاقة** ، وكل ذلك افتراض يعيش به ضعيف الشخصية ، يزيده رعباً وقلقاً أثناء التواصل ، فيضطر في لحظات الصمت أن يتحدث بأي شيء أو أن ينشغل بأي شيء أو ينسحب من الموقف . ⟵ حقيقة

لحظات الصمت جزء من طبيعة التواصل يخلو فيها الإنسان بنفسه ، و يُحدّث فيها قلبه ، ويلتقط فيها أنفاسه ، ويراجع فيها قوله ، ويتّبع فيها فكره ، ويسبح خلالها في خيالاته ، وينسجم أثناءها مع ذاته ، استمتع بالصمت ولا تهرب منه ، استثمره لتحريك الحوار ، وفتح ملفات جديدة ومواضيع مفيدة ، تحدَّث عن مواضيع تهم الساحة وحديث الساعة ، تحدَّث عن اهتمامات المقابل واسأله فيها وتفاعل معه بألفاظك وحركاتك وتعبيراتك.

فإذا فعلت ذلك فقد لطفت الأجواء وخطفت الأضواء وكنت نجم اللقاء .



تمرين:

في غياب اللفظة وحضور اللحظة تختبر الشخصية

فالصمت في العلاقات يستثير مخاوف الرفض ، لذا تجد الضعيف يتجنب الصمت ويحاول ملء الأجواء بأي حديث أو يتشاغل بهاتفه أو ينصرف من المكان عندما يصمت الطرف الآخر وتجده كذلك يتجنب التواصل البصري ويتحاشى النظر إلى عينيّ من أمامه عند الحديث أو الاستماع ،

لذا درّب نفسك أن تتحدث إلى الآخرين وتستمع إليهم **وأنت تنظر في عينيهم** دون اهتزاز أو تردد أو توتر ، وعوّد نفسك ألا تهرب من الصمت وألا تخشى الرفض وأن تعتاد الجلوس بعفوية حتى عندما يصمت الطرف الآخر

لذا أقترح عليك التمرين التالي :

اتفق مع أحدهم أن تقف وإياه وجهاً لوجه وتنظر إليه في عينيه وينظر هو إليك في عينيك دون أن تتحدثا لبعضكما ، واستمرا بالتواصل البصري وعدم التحدث لمدة خمس دقائق متواصلة **حتى يألف العقل وتعتاد النفس على مواجهة الصمت وعلى تقوية التواصل البصري،** لأن البصر نافذة النفس فإن انكسرت النفس انكسرت العين وإن قويت النفس قويت معها العين .



معركة بلا أسلحة :

العيش مع الناس يتطلب حكمة وصبراً وحلماً ، والعلاقات مسؤولية ملأى بالحقوق والواجبات ، والدخول إلى مجلس الرجال أو النساء معركة تواصلية لا يشعر بها قوي الشخصية لأنه يمتلك أدوات الكرّ والفرّ والهجوم والدفاع فيتجول في ساحة المجلس دون توتر ، لا أبالغ إن قلت أن بعض اللقاءات معركة ! فثمة سهام النظرات وسنان الكلمات ، واقتراب وابتعاد ، وصمت ومجاملات ، وأعراف مستحضرة وعادات مقدرة ، يبذل الإنسان جهداً في البقاء حاضر الذهن أثناء الجلسة ،

موازناً بين شعوره تجاه نفسه وتحسين وإخفاء شعوره تجاه غيره ، ومتخيلاً ومستشعراً مشاعر غيره تجاهه،

بين تفكيره في الكلمات التي ينطقها و تفسيره للكلمات التي يسمعها ،

بين شعوره بالأهمية وبين استشعار الناس لأهميته ،

منشغلاً باختيار التوقيت والأسلوب والمكان والحركة الأنسب والأفضل

كل ذلك يحدث في تلك الجلسة القصيرة ، لذلك الكثير من الناس يخرج منهكاً بعد المناسبات الاجتماعية التي من ذلك النوع ، معركة تدور رحاها بين من نكون ومن يجب أن نكون وبين ما يراد لنا أن نكون وكيف نكون

وفي وسط هذه الأجواء الملتبسة يقرر ضعيف الشخصية الانسحاب من خلال تحاشي الحضور للمناسبة أو الحضور المتحاشي أثناء المناسبة، فينعزل عنهم أو ينعزل وهو بينهم ، ولأن العلاقات هي أكسجين الحياة فإن أمثال هؤلاء يموتون اختناقاً وهم أحياء

ولأن الضعيف يظن أن هواء العلاقات ملوث فبدلاً من فتح نوافذ التواصل يقرر ألا يتنفس !

كن قوياً بربك وتوكل عليه ولا ترجُ سواه ولا تجعل الناس في قلبك فيعبثوا به ويشقى هو بهم ،

يقول ابن القيم رحمه الله في كتاب الفوائد : (من وطّن قلبه عند ربه سكن واستراح ، ومن أرسله في الناس اضطرب واشتد به القلق)

وخلاصة المحور :

خلاصة

ضع الناس في حجمهم الحقيقي لا تفترض أنك منبوذ ، لا تحاول البحث عن علامات سخطهم وانتقاصهم ، البس جيداً واحضر مبكراً، بادر بالحديث وطرح الأسئلة وتواصل بصرياً ، ولا تخشَ المواجهة واستثمر الصمت ولا تنزعج منه.

الموقف الرابع : المقابلة الشخصية

والمقصود بها مقابلات الترشيح والتوظيف ، وإليك بعض المفاهيم حول المقابلة و بعض الخطوات للتعامل معها.

فمن المفاهيم ، **أن الأرزاق بيد الله** وأن مثل هذه المقابلات ما هي إلا أسباب تجري في تدبير الله جل جلاله ، فإذا كنت تؤمن بذلك حقاً فلماذا القلق على الرزق ؟

يقول الحسن البصري -رحمه الله- (قرأت في تسعين موضعاً من القرآن أن الله قدَّر الأرزاق و ضمنها لخلقه ، وقرأت في موضع واحد ﴿الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفَقْرَ﴾ فشككنا في قول الصادق في تسعين موضعاً ، وصدَّقنا قول الكاذب في موضع واحد).

- دخل وهو مرتبك وجلس وهو يرتجف فقلت له ما بك ؟ فقال من البارحة لم أنم بسبب الخوفِ من المقابلة ، فقلت له يا رجل (ما اجتمعت اللجنة هنا إلا لتنفيذ أمر الله وقدره فلا تخشَ إلا ربك وما عند الله يطلب منه)

إذا ظننت أن رزقك بيدهم **فقد أَلَّهْتَهُم** ، لن يدبرك أحد في الأرض فإن الله في السماء يدبر الأمر ، لا تخف من مقابلة شخصية ، مقابلة مخلوق لمخلوق ، واجعل خوفك لذلك اليوم ﴿ وَكُلُّهُمْ آتِيهِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فَرْدًا ﴾ **مقابلة المخلوق للخالق** هذه المواجهة التي تستحق الخوف وتستوجب الاستعداد.

أجريت الكثير من المقابلات ورأيت أن أكثرهم تذللاً واستضعافاً ، هو أسرعهم رفضاً و إقصاءً.

لا تخضعن لمخلوق على طمعٍ *** فإن ذلك نقصٌ منك في الدينِ
واسترزق اللهَ ممـــا في خزائنه *** فأمرُ ربِّك بعد الكافِ والنونِ

إذا تم رفضك فانتظر مكرمة ربك ، على الله رزقك فلن يضيعك.

حدثني أحد كبار مدراء التوظيف أن الوظيفة تبحث عن صاحبها ما دام يبحث عنها ويحسن الظن بربه ،

فقلت له : كيف ، فقال لي : لو فقدت هاتفك في سيارتك وأخذت تبحث عنه وأنت تسمع رنينه ومتأكد من وجوده فإنك لن تتوقف عن البحث عنه بحجة أنك حاولت ، ولن تتوقف عن البحث بحجة أن غيرك ربما يجده ، بل ستبحث عنه ولو كلّف الأمرُ نزع مقاعد السيارة وكان يقصد أن الباحث عن العمل ، **لو علِم يقيناً أن الله وعده وتكفَّل برزقه وأن رزقه موجود ومقسوم** ، فلن يتوقف عن البحث عنه وسيحاول حتى يجده ليقينه بوجوده.

إذا ظفر غيرك بالوظيفة فقل : ﴿ذَٰلِكَ فَضْلُ اللَّهِ يُؤْتِيهِ مَن يَشَاءُ﴾ ، إذا فاتتك فرصة عمل وشعرت بحرقة لفواتها فأطفيء لهيبها بقول الله ﴿عَسَىٰ رَبُّنَا أَن يُبْدِلَنَا خَيْرًا مِّنْهَا﴾ وإذا رأيتَ التفوق والتيسير والتسهيل لكافر أو فاجر أو مقصّر فتذكر قول الله ﴿كُلًّا نُّمِدُّ هَٰؤُلَاءِ وَهَٰؤُلَاءِ مِنْ عَطَاءِ رَبِّكَ وَمَا كَانَ عَطَاءُ رَبِّكَ مَحْظُورًا ۞ انظُرْ كَيْفَ فَضَّلْنَا بَعْضَهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ وَلَلْآخِرَةُ أَكْبَرُ دَرَجَاتٍ وَأَكْبَرُ تَفْضِيلًا﴾ .

التفضيل الحقيقي هناك لا هنا ، فلا تتحسر على تفضيل في دنيا ولا تتوقف عن العمل لتكون مفضَّلاً في الآخرة .

هذه بعض المفاهيم العامة والتي ننفذ من خلالها إلى الخطوات العملية للتعامل مع المقابلة.



سأذكر من المهارات والنصائح ما يتعلق بقوة الشخصية أما المهارات الإجرائية فيمكن قراءتها من كتب متخصصيها :

١) **المعرفة مصباح يضيء لك ظلام المجهول** ، فتعرّف على طبيعة الشركة وعملها وتطلعاتها ومكانها ومكانتها وعمرها وحجمها .

٢) احضر قبل الموعد بربع ساعة تقريباً حتى تألف المكان وتعرفه .

٣) الأسئلة ثلاثة أنواع :

(أ) **أسئلة عامة :** وهذه أجب عليها بحسب ثقافتك .

(ب) **أسئلة تخصصية :** وهذه بحسب خبرتك.

(ج) **أسئلة شخصية :** وهذه بحسب صراحتك وحسن تفاعلك وردود فعلك ، فاقرأ عن أبرز أسئلة المقابلات واستعد لها.

٤) اذكر نقاط قوتك بلا تحرج ، وأيضاً بلا مبالغة (قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ) واذكر نقاط ضعفك بوضوح وصدق وبلا تردد .

٥) لا تكذب –وحاشاك– فإن الكذب سوسة الشخصية ولا تبالغ في وصف تجاربك ومنجزاتك ، فالمبالغة بنت الكذب وحفيدة الخداع

٦) لا تقاطع المتحدث ، و لا تتكلّم كثيراً وتواصل معه بصرياً .

٧) لا تنتقد عملك السابق ، **تذكر ذلك جيداً** .

٨) دلِّك جسدك ومطِّط عضلاتك قبيل المقابلة.

٩) تنفّس بعمق قبل الدخول لها.

١٠) تذكّر قبل وبعد وأثناء المقابلة أن الرازق هو الله فاستغن أنت عمن سواه ، وردّد (اللهم اهدني وسدّدني)

تأمل

وبشكل عام وأياً كانت النتيجة ، اسع إلى تطوير ذاتك ، وصقل مهاراتك **ولا تجعل شهادة تخصصك قيداً يُجبرك على عمل محدد** ، بل اجعلها سلّماً تصعد من خلاله إلى آفاق المهام والأدوار أيا كانت واعلم أنه كلما زادت مهاراتك زادت حاجة الناس إليك ورغبتهم فيك ، وقيمة كل إنسان ما يحسنه ، **غذِ ثقتك بالله وستموت كل المخاوف من الجوع بإذن الله.**

توكلت في رزقـــي على الله خالقـــي *** وأيقنت أنّ اللهَ لا شكَّ رازقـــي

وما يَكُ من رزقـــي فليس يفوتنـــي *** ولو كان في قاع البحارِ العوامـــقِ

سيأتي به الله العظيـــم بفضلـــه *** ولو لم يكـــن مني اللسان بناطـــقِ

ففي أي شيء تذهـــب النفس حســرة *** وقد قسّم الرحمـنُ رزقَ الخلائـــقِ

(الإمام الشافعي)

الموقف الخامس :نعم لكملة لا

تجده مميزاً في عمله محبوباً في أهله ، ولكن شخصيته تهتز عندما يريد أن يعبّر عن رفضه فيلجأ إلى العبارات الضبابية التي تتوسط كلمة (نعم) وكلمة (لا) بعبارات من قبيل (أظن و ربما و يمكن و أشوف و يصير خير و احتمال وسأحاول).

يا أخي قل (نعم) أو قل (لا) ولا تكن ضبابياً فتنعدم الرؤية وربما الصحبة.

يلجأ الكثير من الناس إلى عدم الوضوح في الرد ، لأن كلمة (لا) تُشعِره بالحرج وكلمة (نعم) تحمِّله المسؤولية ، فيتقي بالتأجيل حرارة الإجابة المحزنة ، أو مرارة الإجابة الملزمة.

عليك أن تكون واضحاً قل (لا) اعتد عليها صادقها لا تتحرج منها ، قل (لا) ولا تصمت فالصمت يعني الموافقة ، قل (لا) ولا تُضمِرها وتقول (نعم) تحرجاً ، فقولك (لا) قد يُحرِج غيرك ، وكتمان الرفض يَجرَح نفسك.

لا تسمح لأحد أن يستعبد رأيك ، أو يستبعد حقك فليست الحرية أن تفعل ما تريد بل ألا تفعل ما لا تريد.

قال النبي ﷺ للغلام «أتأذن لي أن أعطيه الأشياخ ؟ »

فيرد الغلام بوضوح (لا لا لا) يسمعونها ويلتزمون بها ؛ ليسجلها التاريخ قصةً تروى إلى ما شاء الله ومنهجاً يُتّبَعُ لمن وفقه الله .

يقول زياد بن عبدالملك - رحمه الله - : (يعجبني الرجل إذا سِيم خُطة ضيمٍ أن يقول بملء فِيهِ (لا))

كن واضحًا ، فمن حقّك أن ترفض أو تقبل.



قَاعدة

لا تقل (نعم) لكل عمل ولكل أمر ولكل أحد وفي كل وقت.

فالإذعان للجميع دلالة ضعف ، ولطفك الزائد سيحجبك عن رؤية استغلال الناس لك ،

وقتك ليس هبة لغيرك ، ومالك ليس منحة لأحد ، لستَ خادماً لهم ، لستَ شماعة تعلّق عليك المهام ، ولا حفرة تلقى فيها الأخطاء .

قل (لا) وإن كان في قولها أذى للآخرين فهو أذى غير مقصود ولا مطلوب، لا تكن أخرساً يتكلم بلسان غيره ويردد نعم نعم نعم.

فمن قال دائماً (نعم) لأهداف غيره قال (لا) لأهداف نفسه وأهداف أسرته وصحته وسعادته.

أيها المبارك :



تأمل

كن واضحًا في إبداء رأيك ورفضك ، فمن قال (نعم) لكل من يَقْصِدُه ، فتوقّع أن يُخلِفَ مَوْعِدَه

لاَ تَقُولــــنَّ إذَا مــا لم تُرِدْ *** أَن تُتِمَّ الوَعْـدَ في شَيءٍ نَعـَمْ

حَسَنٌ قَوْلُ نَعَـمْ مِنْ بَعْدِ لاَ *** وقَبيحٌ قــــوْلُ لاَ بَعدَ نَعَـمْ

إنَّ لاَ بَعْدَ نَعَـــمْ فاحِـشَةٌ *** فَبِلا فابْدَأْ إذَا خِفْـتَ النَّدَمْ

فإذا قُلْتَ نَعَـمْ فاصبرْ لَهـا *** بِنَجَاحِ الوعد، إنَّ الخُلْفَ ذَمّ

(المثقب العبدي)

حقيقة

إن التحرج من قول (لا) يعلّم الإنسان الكذب لأن خلطة الأعذار لا تخلو من التزييف والتلفيق والزيادة .

هل سمعت بـ (لكن) الضعفاء أو (لكن) الكاذبة ؟

هي كلمة يستخدمها مهزوز الشخصية في اعتذاره ، وهي عادة تتوسط جملتين قبلها وبعدها وكلاهما غير صادق.

يقول : أود الذهاب معكم (ولكن) لدي ارتباط مع والدتي ، لاحظ هذه عبارة من جملتين تتوسطها كلمة (لكن) هو لم يقل لا أريد الذهاب بل قال أريد ثم اعتذر بالظروف.

كنت سأحضر (ولكن) حرارة ابني ارتفعت.

التصميم جاهز (ولكن) الجهاز فجأة تعطل .



موعظة

يا رجل قل الحقيقة ، فالكذب قد ينقذك من الموقف ولكنه ينخر في شخصيتك وتقديرك لذاتك.

قل الحقيقة فإبداء الرأي ليس جريمة تحتاج إلى تبرير ، ولم تفعل ما يستحق الاعتذار.

تجده يتجرأ أن يقول لأمه (لا) ولا يجرؤ أن يقولها لصديقه ! ليس لأنه أغلى من أمه بل لأنه يثق بمشاعر أمه تجاهه مهما فعل معها ، ويخشى من سخط صديقه وفقده وخسرانه ،

عندما تبحث عن رضا الآخرين وتسلمهم نفسك ، فإنك ستركض خلفهم طلباً لها فالحق ما قالوا والرأي ما أشاروا وستظل تركض خلفهم وتركض وتركض حتى تفقد ودهم واحترامهم .

تعود أن تقول (لا) لما لا يستحق ولمن يستحق ، وإليك ست خطوات متدرجة يمكن لك أن تتدرب من خلالها على قول (لا)

خطوات متدرجة نحو (لا)

١) في البداية يمكن أن تقول (نعم) وأنت لا تريد.

٢) يمكن أن تؤجل الإجابة فلا ترد بسرعة ولا تُلزم نفسك بشيء.

٣) يمكن أن تقول (لا) ومعها وعود بالمحاولة (لا أستطيع وسأحاول).

٤) أن تقول (لا) ومعها مجموعة من الأعذار (لا لأني كذا وكذا وأعتذر لذلك).

٥) أن تقول (لا) صريحة دون وعود ولا أعذار ، وهذه (اللاء) ربما تشعر بعدها بألم أو حرج أو ندم أو لوم لأنك لم تعتد عليها .

٦) أن تقول (لا) صريحة بلا شعور سلبي يصاحبها بل ستشعر بعدها بالاعتزاز والاستحقاق والفخر.

تطبيق



تنبيه

● وقد يصل البعض إلى هذه المرحلة فيستطعم حلاوة الاستحقاق فيها وربما أَكْثَرَ مِنْ قَوْلِ (لا) وبالغ في الدفاع عن رأيه ، وهي مرحلة يمر بها البعض كردة فعل مضادة سرعان ما تنضج ويعود بعدها متزناً بإذن الله ، **فيستخدمها باعتدال دون تطرَّف أو مبالغة .**

ختام المواقف الخمسة

تلك مواقف خمسة تهتز فيها أحياناً شخصيتنا الموقفية ، والمواقف لا تنتهي فلكل إنسان موقف يخفض ذاته أو يرفعها ولكننا ذكرنا ما يكثر السؤال عنه.



وخلاصة الشخصية الموقفية أنها تهتز في مواقف معينة متأثرة بثلاثة أمور

أعمال : كالإلقاء وبدء مشروع جديد والسباحة وغيرها

أشخاص : يُشكلون هيبة ورهبة لك ، أو تشعر تجاههم بالتقدير والأهمية

أماكن : وجودك فيها يسبب لك التوتر

واليك هذا الجدول ليساعدك على كشف مواضع اهتزاز شخصيتك

كشّاف الشخصية الموقفية

حدد الأشخاص الذين تهتز شخصيتك عند اللقاء بهم

الاسم	سبب الرهبة	ماذا ستفعل لتكون قوياً عند لقائه ؟

حدد الأعمال التي تهتز شخصيتك فيها عند الإقدام عليها

العمل	سبب التوتر	ماذا ستفعل لتكون قوياً عند القيام به؟

حدد الأماكن التي تهتز شخصيتك فيها عند وجودك بها .

المكان	سبب التوتر	ماذا ستفعل لتكون قوياً عند وجودك فيه؟

١/الأعمال	تعلّمها وتدرّب عليها
٢/الأشخاص	حددهم وتدرج في مواجهتهم
٣/ الأماكن	اعرفها وتدرج في اقتحامها

قاعدة

وهذه الأعمال والأشخاص والأماكن **كلما زادت معرفتك بها وقدرتك عليها وخبرتك فيها زادت قوتك في التعامل معها والعكس.**

وتذكر : أن اهتزاز شخصيتك في موضع ما في يوم ما لسبب ما ، ليس عيباً وإنما نقص يحتاج إلى استكمال

يقول الشاعر :

وليس يعاب المرء من جبن يومه ❋❋ إذا عرفت منه الشجاعة بالأمس

(أوس بن حجر)



تفاصيل

التعامل مع الخوف في كتب التراث

للجبن أسباب تؤدي إليه، ويلزم في علاجه إزالة هذه الأسباب، ونسوق فيما يلي بعض هذه الأسباب وكيفية علاجها:

- يقول ابن النحاس المتوفى عام ٣٨٨ هـ عن الخوف (إما جهل فيزول بالتجربة، وإما ضعف فيزول بارتكاب الفعل المخوف مرة بعد أخرى، حتى يصير ذلك له عادة وطبعاً، فالمبتديء في المناظرة، والإمامة، والخطابة، والوعظ، قد تجبن نفسه، ويخور طبعه، ويتلجلج لسانه، وما ذاك إلا لضعف قلبه، ومواجهة ما لم يتعوده، فإذا تكرر ذلك منه مرات، فارقه الضعف، وصار الإقدام على ذلك الفعل ضرورياً، غير قابل للزوال.

واعلم أنَّ قوة النفس والعزم الجازم بالظفر سبب للظفر، كما قال علي رضي الله عنه لما قيل له: كيف كنت تصرع الأبطال؟ قال: كنت ألقي الرجل فأقدِّر أني أقتله، ويقدِّر هو أيضاً أني أقتله، فأكون أنا ونفسه عوناً عليه).

- إذن الخوف يزول بالتجربة أي بالمعرفة ويزول بالممارسة مرة بعد مرة وأن العزم الجازم أي الرغبة القوية سبب الإقدام والنجاح وباختصار علاج الخوف (معرفة + ممارسة + رغبة) بعد توفيق الله وعونه .
- ومن وصايا بعضهم: أشعروا قلوبكم في الحرب الجرأة؛ فإنها سبب الظفر، فتظاهر بالشعور حتى تشعر به .
- ومن كلام القدماء : (من تهيب عدوه، فقد جهز إلى نفسه جيشاً) . فاهزم جيش أفكارك السلبية قبل أن تبدأ المعركة .
- قال ابن مسكويه في تهذيب الأخلاق عن وسائل علاج الجبن: (وذلك بأن توقظ النفس التي تمرض هذا المرض – مرض الجبن – بالهزِّ والتحريك. فإنَّ الإنسان لا يخلو من القوة الغضبية رأساً؛ حتى تجلب إليه من مكان آخر، ولكنها تكون ناقصة عن الواجب، فهي بمنزلة النار الخامدة التي فيها بقية لقبول الترويح والنفخ، فهي تتحرَّكُ لا محالة إذا حُرِّكت بما يلائمها، وتبعث ما في طبيعتها من التوقُّد والتلهُّب.
- وقد حُكي عن بعض المتفلسفين أنَّه كان يتعمَّد مواطن الخوف، فيقف فيها، ويحمل نفسه على المخاطرات العظيمة بالتعرُّض لها، ويركب البحر عند اضطرابه وهيجانه؛ ليعود نفسه الثبات في المخاوف، ويحرِّكُ منها القوة التي تسكن عند الحاجة إلى حركتها، ويخرجها عن رذيلة الكسل ولواحقه، ولا يكره لمثل صاحب هذا المرض بعض المراء، والتعرُّض للملاحاة وخصومة من يأمن غائلته؛ حتى يقرب من الفضيلة التي هي وسط بين الرذيلتين، أعني الشَّجَاعَة التي هي صحة النفس المطلوبة، فإذا وجدها وأحسَّ بها من نفسه كفَّ ووقف، ولم يتجاوزها حذرًا من الوقوع في الجانب الآخر) ، وهنا يحث الخائف على المواجهة وتدريب النفس على المخاوف فإن كان يخاف البحر ركبه وإن كان يخاف التواصل مع الناس فلا بأس بأن يحاور ويجادل ويخاصم من يأمن ردة فعله لكي يدرّب نفسه فإن تمكن فعليه أن يتوقف عن الخصومة .





الباب الرابع

البرنامج العملي المبسّط

أيها الكريم أيتها الكريمة

تحدثنا بإسهاب عن عشرة حلول عميقة دائمة لرفع مستوى الشخصية ثم تحدثنا عن خمسة مواقف لاهتزاز الشخصية الموقفية ، وفصَّلنا القول في التعامل معها ، وبقي قبل أن نختم أن نقترح عليك برنامجاً عملياً مبسطاً تقوم به يومياً ؛ ليساعدك على تكوين شخصية قوية بإذن الله.

وهذا البرنامج يراعي جوانب الذات الستة



فخذ منه ما تجده يناسبك وداوم عليه ولاحظ تقدمك فيه ، وإليك التفاصيل :

(١) اهتم بلباسك دون مبالغة فالعرب تقول (يستقبل الرجل بلباسه ويُودَّعُ بعقله) أي أنهم قبل أن يسمعوا منه ويعرفوا عقله فالحكم عليه ابتداء على لباسه فاللباس مرآة النفس، نبيك عليه السلام كان جميلاً نظيفاً طيب الرائحة ، وربُّك جميل يحب الجمال.

البس ما يعجبك ويريحك ولا تلبس ما يؤلمك لأنه يعجب الناس .

(٢) امش رافعَ الرأسِ منتصبَ القامة .

فالجسد يُؤثّر على النفس ، والنفس تؤثر في الجسد ، فتصرَّف تَصَرُّف الأقوياء وستشعر بمشاعرهم.

كان عمر – رضي الله عنه – يسير بين الناس بالدرة ويضرب من نكّس رأسه ويقول (ارفع رأسك واعتز بدينك) ورأى رجلاً مطأطئاً رأسه فقال له : (ارفع رأسك فالإسلام ليس بمرض) وقال لآخر (ارفع رأسك فإن الإسلام عزيز منيع).

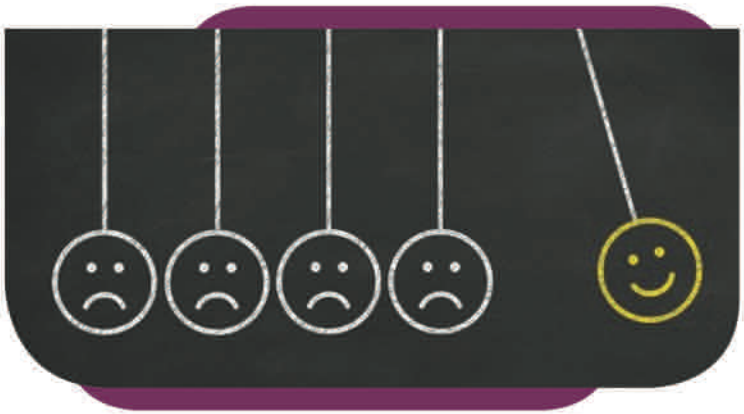
إن الوقفة المترهلة والمشية المترنحة تدل على توجه الانسان السيء تجاه نفسه وحياته ، **إن جسدك ترجمة لحركة روحك** .

جميل

تأمل حركة الأطفال عند ذهابهم لمدينة الألعاب وتأملها عند خروجهم ، إن صاحب الهدف يسابق بخطاه الزمن .

يقول ابن عباس – رضي الله عنه – كان الرسول ﷺ إذا مشى مشى مجتمعاً (وليس متموجاً مترهلاً) مشى مجتمعاً ليس فيه كسل .

ويقول علي – رضي الله عنه – : (كان إذا مشى عليه السلام كأنما ينحدر من صبب ويتقلّع في مشيته – أي يرفع رجله عن الأرض رفعاً بائناً بقوة دليلاً على سرعته وعزمه – لم تكن مشيته بمَمَاته ولا بمَهَانة) وكان عمر – رضي الله عنه – إذا تكلم أسمع وإذا مشى أسرع وكذلك الأقوياء تعرفهم حين تبصرهم.



(٣) احرص على الصفوف الأولى ولا تهرب منها ، اجلس فيها ، في المسجد ، في المسرح ، في المجلس ، وإن وجدت فرجة في الصف أمامك في المسجد **فتقدم لها ولا تظن أن غيرك أولى بها منك** ، وإن حضرت مبكراً فاجلس خلف الإمام مباشرة **فأنت تستحق** ، اجلس في أفضل مكان في المسرح وفي المجلس وفي قاعة الاجتماعات مع **مراعاة للآداب والأنظمة** .

(٤) ابحث لك عن رجل قوي الشخصية واجعله قدوتك ، راقبه وقلّده واستفد منه واصحبه ، **فالمجالسة تقود إلى المجانسة** .

(٥) **تواصل بصرياً** مع من تخشى حتى تشعر أنك أقوى.



(٦) تعلم أن تقول (لا) جربها واستعملها وعبِّر عن آرائك **بلا تبرير أو اعتذار.**

(٧) يقول ابن خلدون (شعور الإنسان بجهله ضرب من المعرفة) **فاعترف بجهلك** واسأل واقرأ وتعلَّم وتثقف في كل ما لك تأثير عليه وله تأثير عليك .

(٨) اخرج عن دائرة المألوف لديك ، وحاول أن تجرِّب شيئاً جديداً ، جهازاً ، مطعمًا ، طريقًا ، هواية ، مكاناً ، أسلوباً ، **جرب المفيد ولا تخش الجديد.**

(٩) لا تنسحب ولا تتجنب التواصل مع الغرباء ، بل حاول فتح حوارات قصيرة معهم.

(١٠) دافع عن حقّك بأدب ، في المطعم في الصفوف في مواقف السيارات وفي الاجتماعات وتوزيع المهام.

(١١) اجعل قاعدتك (**كل شيء أخاف منه سأفعله ما لم يكن محرماً أو ضاراً أو عيباً**) تخاف السباحة تعلمها ، تخاف القفز جرِّبه ، تخاف الإلقاء مارسه.

(١٢) مارس الرياضة واهتم بجسدك فالاهتمام بالصحة والتغذية والنوم مؤشر على تقدير الذات.

(١٣) بادر بأعمال تطوعية وأنشيء مجموعات وكن أنت قائدها .

(١٤) اصنع إنجازات ولو صغيرة ؛ لأن الشعور بالقوة مخزون تراكمي ، أنجز أي شيء ولو كان سقاية حديقة المنزل أو ترتيب مكتبتك أو توفير حاجيات أسرتك **فالنجاحات الصغيرة غذاء صحي للنفس الجائعة** .

(١٥) إذا أخطأت فتحمل مسؤولية الخطأ واعترف به ولا تبرر أو تتهرب.

(١٦) عبر بوضوح عن مشاعرك وتعلم أن تقول :



عوِّد لسانك عليها وعلى مثيلاتها ، وعبِّر عن مشاعرك بألطف العبارات ، واختر من الكلمات أجملها ومن العبارات ألطفها **فالناس تعرف من أنت إذا أبنت وتعرف ما فيك بما يخرج من فيك** ، يقول جبران خليل جبران (بين منطوق لم يقصد ومقصود لم ينطق تضيع الكثير من المحبة) فلا تدفن حبك في دوحة قلبك.



(١٧) إذا كنت في مجلس جرّب أن تبادر من بجانبك بالحديث وتفاعل مع كلامه.

(١٨) تقبّل النقد، ولا تدافع إلا عن تهمة باطلة أما الآراء فعوّد نفسك على تقبلها.

(١٩) أكثر من التسبيح ولا تترك أذكار الصباح والمساء.

(٢٠) أدّ واجباتك مهما صغُرت وفِ بوعودك مهما عظمت.



(٢١) تعلّم ما تستطيع، وأتقن ما تحتاج، واستمتع بما تحب.

(٢٢) اجعل ما تقوله وتفعله يوافق مشاعرك، حتى تشعر مع نفسك بانسجام وتعيش مع الآخرين بسلام.

(٢٣) اخرج للناس أحياناً بملابس متواضعة **لتعتاد التلقائية وتزيد من تقبلك لذاتك.**

(٢٤) اعترف بخوفك وعجزك وجهلك، ثم حاول التخفيف منها.

(٢٥) استرخ ومطّط ودلّك جسدك كلما توترت نفسك.

(٢٦) في عملك بادر لكل ما أنت عليه قادر وتعلم ما تحتاج، واقبل من الأعمال ما تستطيع.

(٢٧) أدِ الصلاة في جماعة فهي عبادة جماعية لا تخلو من التفاعل والتداخل مع الناس وهي عمل يُحسّن نظرتك لنظرة الله لك.

(٢٨) كن صادقاً ولا تكذب.

(٢٩) اسأل عند الجهل ، وتحقق عند الشك ، واستوضح عند الغموض.

(٣٠) اكتب قائمة بكل ما تحبه وكل ما تكرهه ثم أعلنها للمقربين من حولك ليتعاملوا معك وفق كتيب التشغيل الخاص بك.

(٣١) احذف من معجم ألفاظك (أشوف ، ويمكن ، واللي تشوفون ، وأنا معكم ، وكله واحد ، وعادي) كن واضحاً محدداً صريحاً ، واستبدلها بكلمات التوكيد والشجاعة (أنا أريد ، أُفَضِّل ، أرى ، أرغب ، أحب ، أكره ، أرفض ، أقبل) هكذا قلها بكل وضوح .

(٣٢) لا تحتقر أحداً فالمسلم الصغير كبير عند ربه ولا تسخر من أحد ولا تقبل من أحد أن يسخر منك ولا تقبل من أحد أن يسخر من أحد عندك.

(٣٣) لا تغتب أحداً ولا تقبل لأحد أن يغتاب غائباً عندك.

(٣٤) لا تنسحب عند النزاع والصراع والنقاش ، بل ادخل فيه وحدد موقفك منه.

(٣٥) جاهد نفسك ألا تعص الله في خلوة فإن فعلت فأتبعها بتوبة.

(٣٦) اعتمد على نفسك قدر المستطاع في قضاء حوائجك.

ومن يستعن في أمره غير نفسه *** يَخُنْهُ الرفيق العون في المسلك الوعر

(أحمد شوقي)

وقد قيل (عند طلبك للمساعدة اضغط زر نفسك)



أخي الكريم أختي الكريمة

هذا البرنامج العملي رغم بساطته إلا أن ممارسة ما فيه كفيلة بتغيير تقديرك لذاتك وتوكيدك لها وثقتك بها بإذن الله ، فأي تغيير بسيط سيفيدك وكل تقدم فيه بمنزلة إزالة حجر من الحمل الذي على ظهرك.

هذه الممارسات إذا كررتها تحولت إلى عادات وعاداتنا تشكل شخصيتنا ، فما أنا وأنت إلا أشياء نفعلها باستمرار ونُعْرَفُ بها.

ليس المهم أن تقتنع ابتداء بالطريقة ، ولكن المهم أن تجربها وتستمر عليها فسنوات المعاناة لن تزيلها ساعة ولكن ضعيف الشخصية **لا يجرب وإن جرّب لا يستمر وإن استمر فإنه لا يُصّر.**

وضعف الشخصية تتفاوت درجاته ، **فالوقت والجهد الذي تحتاجه أنت قد يختلف عن غيرك** ، وقد اعتدت أن يقول لي البعض عندما أقدم لهم أنا أو غيري الحلول أن يقول :

تأمل

هذه فكرة بسيطة وصغيرة لا أظنها تفعل شيء ، ولا أظنها تنفع أو يقول هذه فكرة كبيرة يصعب تطبيقها ، **هو يريد تغييراً بلا ثمن تغييراً يتكفل به الزمن.**

ولكن صدقني يا صديقي هذا الكتاب لن يغير كل شيء ولكنه سيغير فيك شيء بعون الله .

وهذه السلوكيات البسيطة يمكن لها أن تفعل ذلك ، جرّب **فالنجاحات الصغيرة تُوَلّد الحافز للاستمرار وتكسر حاجز الأعذار** ، ابدأ ولو بخطوة .

تنبيه

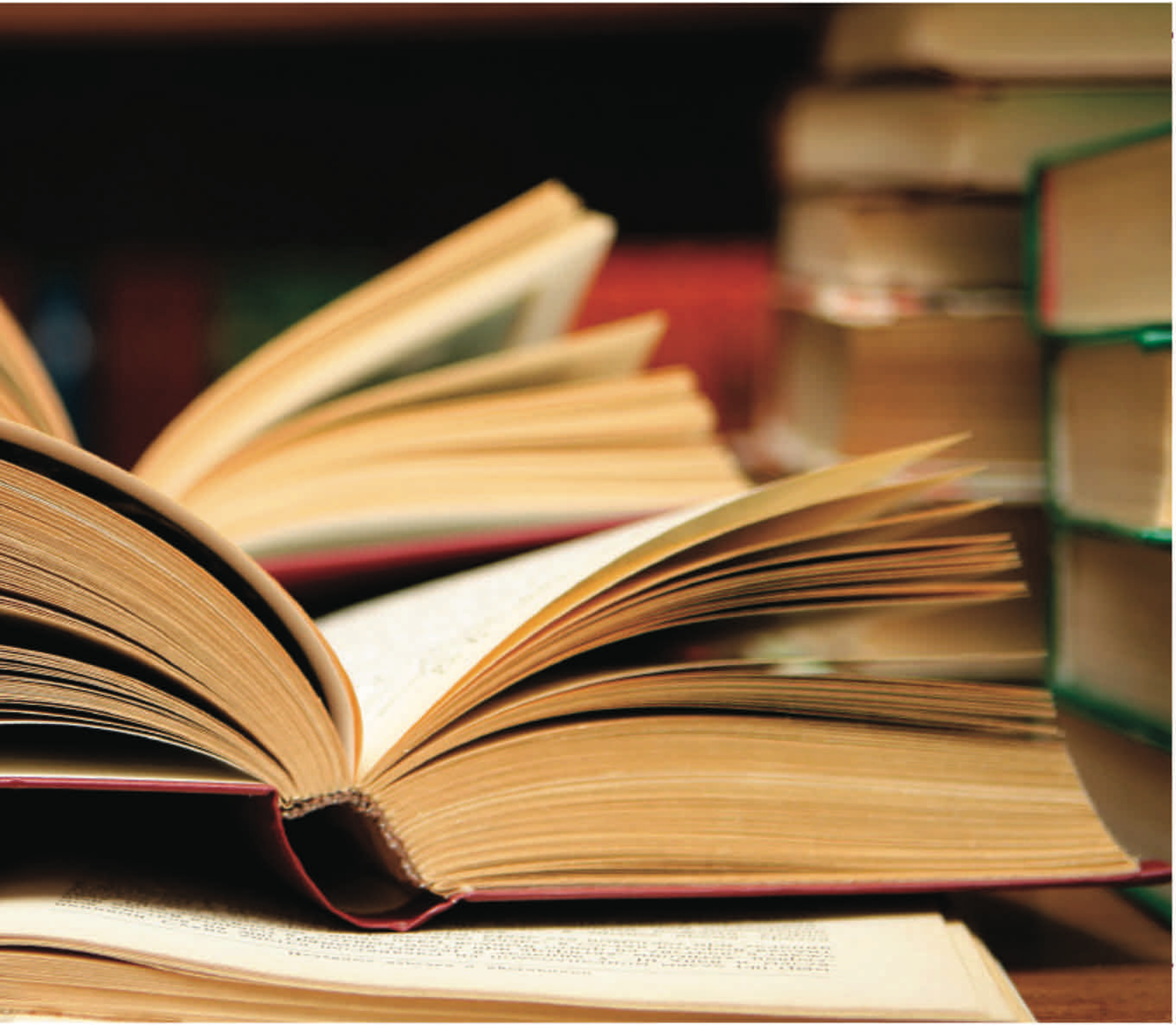
فالكون ذرة والشجرة بذرة والبحر قطرة وما أنت وأنا إلا نطفة وكل شيء بدأ صغيراً ثم تدرج حتى استتم ، وستشعر عندما تبدأ في تطبيق بعض ما تعلمت ، **أنك أصبحت قاسياً أو شرساً أو قليلَ ذوق** ، و ربما تشعر بالألم أو الندم أو الحرج ، **لا عليك واصل فإنها هذه آلام ولادة شخصيتك الجديدة** ، ربما تخسر بعض الأصدقاء لا عليك واصل فأمثال هؤلاء قد كانوا فوق ظهرك يوم أن كنت منحنياً لهم فلما استقام ظهرك سقطوا ، سيسقطون لأن أمثالهم كانوا يجدون في ضعفك وتوددك وطاعتك حاجتهم **فلما انقطع الإمداد انقطع الوداد فاستمتع برحيلهم .**

مؤلم



أيها المبارك :

الحياة بستان مليء بالثنائيات ، ورود وأشواك ، نجاح وفشل ، نشاط وكسل ، رضا وسخط ، وفرح وترح ، إنجاز وإخفاق ، لقاء وفراق، سير وتعثر ، تهميش وتقدير ، **فما نسقيه عبر التفكير فيه و نتعاهده عبر التركيز عليه ونرعاه عبر الاستماع إليه ونحافظ عليه بالتصديق والتطبيق** ، ينمو ويكبر على حساب الشيء الآخر طبعاً .



الباب الخامس

إثراءات واستشارات وفيتامينات

في هذا الباب اختصرت بعض الأفكار وتوسعت في بعضها ونوعت فيها مابين الأسئلة والتلخيص والتجارب والوصايا وشيئاً من مدرسته ﷺ ليكون هذا الباب بستاناً تقطف منه أزهار اهتمامك

إثراءات

اللغز المحير ...!

في رحلة تدريبية طلابية اتفق المشرفون على أن أحمد شخصيته قوية وأن خالد شخصيته ضعيفة ، لأن أحمد كان يناقش ويعترض ويعبر عن رأيه بينما خالد كان خجولاً تابعاً لا يعبر عما يريد .

وفي أحد أيام الرحلة طلبنا من الجميع أن يلقوا خطاباً أو كلمة أمام زملائهم ، فكانت النتيجة على عكس المتوقع ، فقد توتر أحمد وأبدع خالد .

ويبقى السؤال ما الذي حدث ؟ ومن القوي الآن ؟

والجواب : أن الناس تنظر إلى الذي يؤكد ذاته بأنه قوي الشخصية وأن الذي لا يؤكدها ضعيف مغلوب على أمره .(راجع نتيجة الاستطلاع في صفحة ٢٠)

لذا فقد اتفق المشرفون على قوة أحمد وضعف خالد ، وهذا التقييم ليس دقيقاً فأحمد ليس قوياً في شخصيته (أي في توكيده وتقبله وثقته وتقديره) هو قوي في توكيده فقط وليس خالد ضعيف في شخصيته (أي في توكيده وتقبله وثقته وتقديره) هو ضعيف في توكيده فقط، ولا ينبغي أن نعمم الجزء على الكل ، وحتى عندما توتر أحمد وأبدع خالد فلا يدل على القوة والضعف بل يدل على أن خالد يمتلك الثقة في الإلقاء أكثر من أحمد الذي ليست لديه تجارب ولا ممارسات في التحدث و الإلقاء ،

لذا فأحمد قوي في تأكيده ضعيف في ثقته عند الإلقاء وخالد ضعيف في توكيده لذاته قوي في ثقته عند الإلقاء .





لذا اسأل نفسك

ما الحلقة الأضعف في شخصيتك ؟ هل هي ؟

*توكيدك لذاتك.

*تقبلك لذاتك.

*تقديرك لذاتك .

*ثقتك في ذاتك.

مهمة

مقياس ذاتي لقوة ذاتي

في كل جدول من الجداول التالية خمسة سلوكيّات تعبر عن جزء من أجزاء الشخصية القوية ، ضع التقييم المناسب أمام كل عبارة فيما يلي :

في تقدير الذات

م	السلوك	التقييم بالدرجات (٤) دائماً (٣) كثيراً (٢) أحياناً و (١) نادراً (صفر) أبداً
١	أحب التجربة وأقبل العمل فيما لا أعرف لأتعلم	
٢	عندما أقرر فعل شيء فلا يهمني رأي الناس كثيراً	
٣	أعرف نقاط قوتي وضعفي وأسعى للتطوير باستمرار وأعترف بأخطائي	
٤	لدي أهداف وطموحات كبيرة وأسعى لتحقيقها	
٥	يسهل علي أن أقول أنا آسف ولا أقبل الإهانة على نفسي أو الإساءة لغيري	
	المجموع	

في تقبل الذات

م	السلوك	التقييم بالدرجات (٤) دائماً (٣) كثيراً (٢) أحياناً و (١) نادراً (صفر) أبداً
١	لدي رضا تام عن شكلي ومستوى جمالي	
٢	لا أبالغ في التجمل واللباس عند اللقاء بالناس	
٣	أتناول الطعام أمام الناس بلا تحفظ أو خجل	
٤	لا أخجل من قبيلتي أو مكان ميلادي أو جنسيتي أو وظيفتي	
٥	لا أخجل من صورتي أو صوتي المسجل	
	المجموع	

في توكيد الذات

م	السلوك	التقييم بالدرجات (٤) دائماً (٣) كثيراً (٢) أحياناً و (١) نادراً (صفر) أبداً
١	أعبر بكل صراحة عن رأيي بغض النظر عمن هو أمامي	
٢	لا أنسحب عند رفض طلبي بل أناقش وأستوضح	
٣	يسهل علي أن أقول لا عندما أحتاجها	
٤	أعبر بوضوح عن مشاعر الحب - الغضب - الاستياء وغيرها	
٥	أطالب بحقوقي دون إنفعال ودون خجل	
	المجموع	

في الثقة الذات

م	السلوك	التقييم بالدرجات (٤) دائماً (٣) كثيراً (٢) أحياناً و (١) نادراً (صفر) أبداً
١	أبادر لعمل الأشياء التي أشعر بأنني قادر عليها	
٢	أوافق على القيام بالأعمال التي أقدر عليها دون تردد أو توتر	
٣	لا أرفض أو أتوتر بشدة عند إلقائي لكلمة أو عند دخولي في المناسبات الاجتماعية	
٤	عند القيام بالعمل أستعد دون مبالغة في التحضير والتأهب	
٥	لا يمنعني التوتر من القيام بالعمل ولا أنسحب إذا شعرت به	
	المجموع	

مجموع الدرجات لمعرفة الحلقة الأضعف في شخصيتك

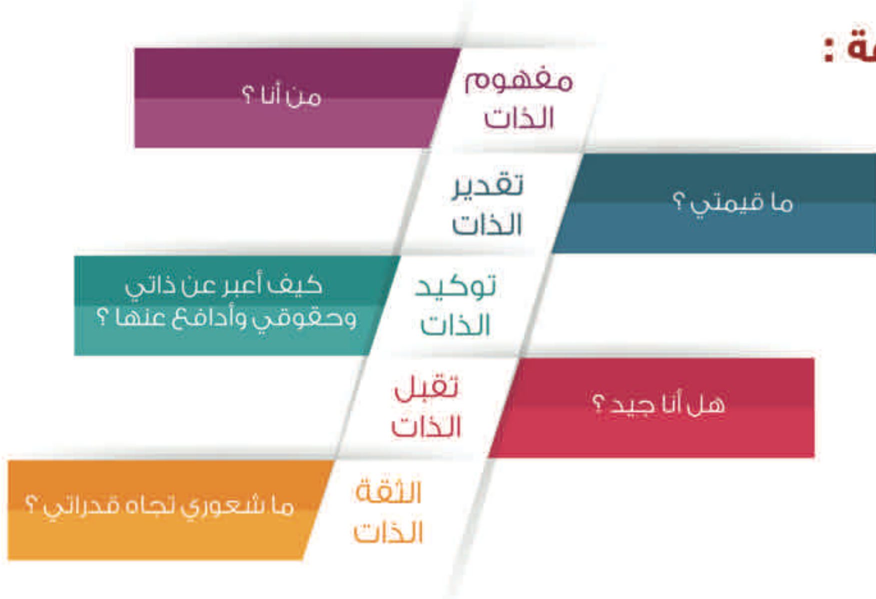
تقدير الذات	تقبل الذات	توكيد الذات	الثقة بالذات

ملحوظة (هذه النتائج مؤشر يمكن الاستفادة منها وليست قطعيات يُسلّم بها)

من الطبعي والمتوقع أن يكون لدى الإنسان قوة في جانب من شخصيته وضعف في جانب آخر، وهذه الجداول والتعريفات والتصنيفات لقوة الشخصية تساعدك على التعرف على الحلقة الأقوى والأضعف في شخصيتك لتتمكن من الوعي بها ثم تصحيحها وتقويتها .

بالنسبة لي لم تكن لدي مشكلة في الثقة أو التقبل أو التقدير بحمد الله ولكن كانت حلقتي الأضعف في توكيد ذاتي فاستعنت بالله في تقويتها ومعالجتها فأعانني بقدر حاجتي ولله الحمد من قبل ومن بعد.

أسئلة كاشفة :



تفاصيل دقيقة :

-(كلما زاد تقدير الذات زاد توكيد الذات) عندما أشعر بقيمتي فسأشعر بحقي في التعبير .

- (كلما زاد التوكيد زاد التقدير) عندما أعبر وأفصح عن مشاعري ورأيي أشعر بعدها بقيمتي وأهميتي .

- (كلما زادت الثقة زاد التقدير) عندما أشعر بأني قادر على عمل ما فسأشعر بازدياد قيمتي وأهميتي .

- (كلما زاد التقبل للذات زاد التقدير) عندما أتقبل وأرضى عن ذاتي فسأشعر بقيمتها .

- (كلما زاد التقدير زاد التقبل) عندما أشعر بقيمتي وأهميتي فلن أتحسس من عيوبي ونقصي ورأي الآخرين عني .



تذكّر :

- قوة الشخصية غير ثابتة فالقوة والضعف تتغير بتغير المواقف والأحداث والخبرات والأشخاص والعمر والمكان والمكانة
- وفي العموم من يثق في ذاته ويتقبلها ويؤكد على ما تريده فإنه يقدرها
- الثقة متعلقة بالأداء والتقدير بالآراء ، والتوكيد متعلق بالتعبير ، والتقبل متعلق بتقبل الأمر ومحاولة التغيير

تنبه !

ضعيف الشخصية لا يحب القوي ولا يحب الذي يؤكد ذاته ويراه أنانياً أو عنيداً أو غير لبق
وإذا لم يجد شيئاً قال .. (هكذا أنا لا أرتاح له) لا يرتاح له لأنه يذكره بضعفه وضعيف الشخصية يرى الواثق المنجز محظوظاً ويرى المتقبل لذاته مغروراً.

مصطلحات معلقة في ركن الذات :

ثمة مصطلحات عن الذات متداخلة وملتبسة لعلنا نحاول وإياك فك خيوطها لننسجها بطريقة متناسقة

أولاً : **الوعي بالذات** : ويسمى مفهوم الذات ويعني مدى معرفتي بذاتي ، ويمكن تقسيم الذات إلى (الذات العقلية ، الاجتماعية ، الجسدية ، الإيمانية ، النفسية ، التحصيلية أي حصيلة المنجزات والخبرات) ومعرفة الذات تكون من خلال التالي :

١) ملاحظة الفرد لسلوكه وردود فعله في مواقف مختلفة والنظر في نتائج تلك السلوكيات

٢) معتقدات الفرد عن نفسه والتي تشكلت عبر حياته

٣) ما يتقنه وما لا يتقنه ، وما يفضله وما لا يفضله

٤) ردود فعل الآخرين تجاهه (قبولاً ورفضاً)

٥) المقارنات التي يجريها الإنسان مع غيره

ثانياً : **إدارة الذات** : فالإنسان حين يعي ذاته ويتعرف عليها ، يبدأ في محاولة ترتيب هذه المعرفة من خلال إدارة أهدافه ، وتوجيه اهتمامه ، وتعزيز نقاط قوته ، وعلاج نقاط ضعفه

ثالثاً : **تحقيق الذات** : وهي مرحلة الشعور بالنجاح من خلال الوصول للأهداف التي رسمها واختارها بنفسه لنفسه ؛ لذلك الإنسان الذي ينجح فيما لا يريد أو فيما أراده الناس له (والده والدته معلمه مجتمعه) **لا يشعر بتحقيق ذاته** ، وتحقيق الذات يحدث كذلك من ممارسة ما يحب الإنسان ومن خلال تنمية مواهبه المرغوبة ، والانغماس في اهتماماته

رابعاً : **تقدير الذات** : وهو شعور الإنسان بقيمته ورأيه في ذاته وهي مرحلة أخيرة تلي المراحل السابقة فكلما وعى الإنسان ذاته وأدارها بشكل جيد ثم حققها **زاد تقديره لذاته**

أما بقية المصطلحات المشابهة مثل (تقبل الذات والثقة بالذات وتوكد الذات) فقد أشبعناها طرحاً في هذا الكتاب بشكل عام وفي المحور السابق بشكل خاص



أمثلة واقعية توضح الكثير في قوة الشخصية :

مثلاً في لعبة كرة القدم

- إذا تم وضعه في خانة لا يريدها ولكنه قبل ولعب فيها وكان أثناء اللعب يهمس لمن بجانبه أن هذا المركز لا يجيده وأنهم أحرجوه (فهذا لديه ضعف في توكيد ذاته).
- إذا رفض أن يسدد ركلة جزاء (هذا ضعف ثقة لأنها متعلقة بأداء).
- إذا كان يلبس قبعة من صوف في الصيف ليغطي صلعته أو شعره فهذا لديه (ضعف في تقبل ذاته) .
- إذا كان يكثر التبرير ويتعذر بالأرضية ويتأسف بأن الكرة معوجة، وأخذ يتحدث أثناء المباراة وبعدها لمن حوله عن حركته اللي فعلها وكرته التي مررها ، ويتوسل منهم الثناء والتعليق فهذا لديه مشكلة في (تقدير ذاته).
- إذا كان لا يطالب بخطأ لصالحه ولا يحتج أبداً رغم شعوره بالظلم فهذا لديه مشكلة في (تقديره وتوكيده)

مثال للأخوات

- إذا طلب منها أن تعمل حلوى مثلاً وهي تتقنه فإن رفضت خوفاً من الإخفاق فهذا (ضعف في الثقة).
- إذا عملته رغم عدم رغبتها أن تعمله فهذا (ضعف في توكيد الذات).
- إذا عملته ولكن طلبت من أختها أن تدخل على النساء نيابة عنها لتقدمه فهذا (ضعف في تقبل الذات) وتجدها تعتذر بفستانها أو شعرها، أو تقول أستحي أو ليس لي نفس وغير ذلك .
- إذا قدمت الحلوى وتشوفت وتشوقت لردود فعلهم وماذا عساهم يقولون ؟ وتفرحها المدحة وتحزنها الملحوظات بشدة فهذا خلل في (تقدير الذات).

ولكل قاعدة شذوذ وإنما أضرب ذلك تقريباً للأفهام وحتى يكون لدى الإنسان قدرة على تحليل سلوكه والنظر في دوافعه ليصلح من نفسه .

تمرين : اختبر توكيدك لذاتك

اختر الإجابة التي تمثل سلوكك المعتاد في المواقف المشابهة لما سيأتي :

(أ) تحاول التركيز في عمل ما وبجانبك اثنان من أصدقائك يتحدثان ويضحكان فكيف ستتصرف

١) تصرخ قائلاً كفى لم أستطع التركيز إما أن تخرجا أو أخرج (عدوان) .

٢) تصمت وتلمح ثم تنصرف بعدها وتنسحب (ضعف) .

٣) تلتفت إليهما وتعبر عن احترامك لحوارهما وتطلب منهما الهدوء حتى تكمل عملك (توكيد) .

٤) تتفاعل معهما وتشاركهما رغم تضايقك (خضوع) .

(ب) رتبت رحلة مع أسرتك يوم الجمعة ولكن اتصل مديرك وطلب منك الحضور للعمل لإنهاء بعض الأمور المستعجلة

١) المعذرة لا أستطيع وليست مشكلتي ابحث عن غيري فالإجازة حق مشروع لي (عدوان) .

٢) أبشر سأفعل بإذن الله ثم تلغي رحلتك (خضوع) .

٣) أبشر سأحضر ثم قبيل الموعد ترسل رسالة اعتذار لظرف طاريء وتغلق هاتفك (ضعف) .

٤) المعذرة لا أستطيع الحضور لارتباطي برحلة مع أسرتي ومستعد لخدمتك بما أستطيع (توكيد) .



(ج) يتصل بك أصدقاؤك يطلبون منك مرافقتهم وأنت على موعد مسبق مع صديق آخر

١) لا لست على هامش حياتكم فاتصالكم جاء متأخراً (عدوان) .

٢) لعلي أرتب نفسي وأسعى لجمع الأمرين سأحضر ولو متأخراً (ضعف).

٣) نعم نعم لعلها فرصة (خضوع) .

٤) نعم سأحاول و سأخبركم بعد قليل بعد مراجعة التزاماتي (ضعف) .

٥) المعذرة صحبتكم شرف غير أني على موعد مسبق شكراً لكم (توكيد) .

(هـ) يستدين صاحبك منك مبلغاً أو يستعير منك شيئاً ويتأخر في رده رغم حاجتك له

١) أخي الكريم اتق الله فقد سئمت الانتظار وقد وعدتني ولم تلتزم (عدوان) .

٢) تصمت وتخجل من طلبه (خضوع) .

٣) مرحبًا أبا فلان ، أحببت تذكيرك بكذا فإن تيسر لك فأنا أحتاجه ومضطر إليه وإن لم يتيسر لك فمتى تتوقع أن يتيسر ؟ (توكيد) .

٤) تشتكي لصديق آخر وتطلب منه أن يلمح أو يتدخل (ضعف) .

(و) بعد الصلاة لديك موعد مهم ولكن استوقفك أحد جيرانك للحديث معك

١) أنا مستعجل ثم تنصرف وهو لم يكمل حديثه (عدوان) .

٢) تستمع وتتفاعل رغم تأخرك عن الموعد (خضوع) .

٣) تتظاهر بالعجلة وتنظر لهاتفك وتختصر ردودك (ضعف) .

٤) تقاطعه بلطف وتخبره بانشغالك وتعده بالتواصل معه لاحقاً ثم تتأسف وتنصرف (توكيد).

(ز) في آخر ساعة من العمل يكلفك مديرك بمراجعة ملف كبير وأمرك بإنهائه قبل نهاية عمل اليوم

١) نعم سأفعل ثم تجلس بعد انتهاء العمل ثلاث ساعات (خضوع) .

٢) نعم سأفعل ثم تراجع ما يتيسر لك وعند انتهاء وقت العمل تنصرف وتغلق هاتفك (ضعف) .

٣) ترفض العمل وتلوم المدير على تأخره في التكليف (عدوان) .

٤) تطلع عليه ثم تطلب من المدير إما المزيد من الوقت لتنهيه من الغد أو تطلب منه أن يكلف معك من يساعدك (توكيد) .



(ح) في إحدى المناسبات الاجتماعية قاطعك أحدهم قائلاً أنت جاهل

١) تصمت وتنتظر أن يتولى الآخرون الرد (ضعف) .

٢) بل أنت الجاهل وأجهل منك من يستمع لك أو يحاورك (عدوان) .

٣) تضحك وتحتوي الموقف (خضوع) .

٤) كيف حكمت أني جاهل ؟ وما الخطأ الذي جهلتني بسببه ؟ وهذه الكلمة لم أتوقع أن تخرج من رجل عاقل مثلك (توكيد) .

(ط) كلما تكلمت قاطعك

١) تصمت وتسمع له (خضوع) .

٢) تستمر في الكلام وترفع صوتك (ضعف) .

٣) تصرخ في وجهه وتطلب منه التأدب (عدوان) .

٤) لو سمحت دعني أكمل فكرتي ولا تقاطعني (توكيد).

قيّم نفسك بحساب إجاباتك في الفقرات السابقة والرقم الأعلى يمثل السلوك الأقوى لديك

السلوك	توكيد	عدوان	ضعف	خضوع
المجموع				



توكيد الذات وأثره في العلاقات

هناك علامات تحذيرية على طريق العلاقات تعني أن العلاقة تسير باتجاه خاطيء ، فالعلاقات الدائمة أو العلاقات المتقاربة لابد لها من التغافل أحياناً ومن المصارحة أحياناً حتى تستقيم وتستمر ، بعكس العلاقات المؤقتة أو العابرة فالأصل فيها التغافل والمداراة وعندما يكتم الإنسان مشاعره و يتغافل في علاقته مع زوجته مثلاً ولا يعبر عما يحب ويكره فإنه سيمر بأربع علامات تخبره بانحرافه عن طريق السعادة وهي كما ذكرها جون قراي في كتابه (ما تشعر به يمكن علاجه) : أذكرها بتصرف .

١) المقاومة :

مقاومة داخلية لشيء يفعله أو يقوله الطرف الآخر وتقوم بنقده في مخيلتك دون التصريح أو التلميح ، وقد تستمر هذه الحالة طويلاً أو ربما تتجاوزها بسرعة إلى ما بعدها ، كل بحسب شخصيته وحلمه وصبره ومحبته للطرف الآخر .

٢) الاستياء :

مرحلة أشد من التي قبلها ، يشعر الإنسان بانزعاج وغضب غير مبرر واستياء وإحباط و يتعامل مع الطرف الآخر بصرامة وحدة ويرد عليه باختصار وكلها أعراض تدل على أنه يعيش في هذه المرحلة ، ولاحظ أنه لم يعبر بصراحة ووضوح عما يريد.

٣) الرفض :

في هذه المرحلة يصل الأمر إلى الانسحاب ورفض التواصل معه والرغبة في غيره و معارضة وجهة نظره و ضعف الرغبة الجنسية معه ، لأنك حاولت عبر المقاومة والاستياء تغيير الأمور ولكنك فشلت في ذلك لأن الطرف الآخر لا يعلم الغيب ويجهل ما تريد فاستمر في ارتكابه للسلوك غير المرغوب فيه واستمررت أنت في عدم الإفصاح .

٤) الكبت :

بعد محاولات التغيير (الخاطئة) عبر المراحل الثلاثة الماضية تصل إلى مرحلة كبت الشعور كسباً للراحة وحفظاً للسلام فلا شيء يستحق التعارك و رغبة في استقرار العائلة أو خشية تدخل الناس أو كلامهم ، كل ذلك التخدير للمشاعر من أجل الراحة والخلاص ، فتكون كمن رفع السجادة وأخفى تحتها الأتربة لتكون الغرفة في الظاهر نظيفة بينما الأوساخ مختبئة وليست مختفية .



تأمل

ومن مظاهر مرحلة الكبت الخادعة أن الطرفين مستقران متعايشان في الظاهر ولكن الحب بينهما يموت تدريجياً ثم لا يرغبان في إحيائه فينفذ ما تريد زوجته لتسكت لا لتفرح ويتحين الفرص للبقاء لوحده ويكثر الصمت بينهما عند التلاقي ويضعف الشوق بينهما عند الغياب .

والحل يكمن في عدم الانحراف إلى هذه الطريقة أساساً ، و اعتماد الصراحة قاعدة في العلاقة الزوجية.

- لابد أن تصارح لابد أن تعطيهم مفتاح التعامل معك وكتيب التشغيل الخاص بك.
- صارحه فيما تريد بكل وضوح واختر الوقت المناسب والأسلوب الأمثل فالصراحة للعلاقة غذاء والأسلوب المناسب إناء والطعام الجيد إذا قدم في إناء فاخر مالت إليه النفوس وقبلته جميع الأذواق .



- تغافل عما لا يمكن تغييره و عما لا يحدث كثيراً وعما لا يزعجك حدوثه ويمكنك تحمله.
- **لابد في العلاقة من :**

- الاتفاق وإلا حدث الشقاق (خلاف ونزاع)
- ثم البحث في الأنفاق (في ملفات سابقة لنبشها)
- ثم ضعف الاشتياق
- ثم الانشقاق (فرقة جسدية وانسحاب)
- ثم النفاق (مجاملة وكبت)
- ثم الفراق (الابتعاد)

- لابد أن تصارح زوجتك حتى يكون بيتك بيئة جاذبة لك فالسكوت يجعل العلاقة تموت
- لابد أن تخبره بما تحب وبما تكره حتى يقدم لك ما تريد فتحبه
- لابد من الصراحة لتحصل على الحب وقبول صراحته لتسكن القلب

تذكر أنه لا يعلم الغيب فأخبره بما في خاطرك وليكن شعارك الإفصاح للإصلاح والتعبير من أجل التغيير

قال رسول الله ﷺ « لا يفرك مؤمن مؤمنة إن كره منها خلقاً رضي منها آخر » رواه مسلم ، لا يفرك أي لا يبغض الرجل زوجته فإن وجد فيها عادة أو سلوكاً لا يحبه فلينظر إلى بقية محاسنها ، وهنا دعوة للتوازن لأن الإنسان قد يصارح ويحاول التغيير في الطرف الآخر ثم لا يجد استجابة أو لا يحصّل مراده وعندها لا ينبغي له أن يعمم هذا السلوك على بقية شخصية زوجته بل يتغافل عنه ويدعو الله الصلاح لها ويركز على المحاسن ويحمد الله عليها ، وكذلك تفعل الزوجة مع زوجها .

تنبيه

قال لي أحدهم التغافل هو الأصل والصراحة تفسد العلاقة والدليل قوله تعالى ﴿عَرَّفَ بَعْضَهُ وَأَعْرَضَ عَن بَعْضٍ﴾

فقلت له هذا الدليل عليك لا لك لأن الله قال ﴿عَرَّفَ بَعْضَهُ﴾ وهنا المصارحة والمكاشفة ﴿وَأَعْرَضَ عَن بَعْضٍ﴾ وهنا التغافل والمسامحة، فالحياة تستقيم بالصراحة والتغافل ، **فالصراحة خطوة للإصلاح والتغافل حسن عشرة وانشراح** التغافل هو استخدام الغباء بذكاء ، هو الصفح إذا لم ينفع النصح ، هو عدم التعبير إذا تعذّر التّغيير ،

البعض حياته مستقرة في ظاهرها ولكن في داخله استياء من الطرف الآخر ولا يخبره ولا يصارحه لأنه لا يملك الحلول أو لا يريد دفع ثمن هذه الحلول من وقت وألم وحوارات ومشاعر .



ولأنه يعتقد أن المشكلات تحل مع مرور الوقت ويردد دائماً (**لا علاقة بلا مشاكل**) (لا بيوت بلا مشكلات) وهذا صحيح ولكن لابد من إيجاد الحلول أو على الأقل المحاولة وعدم الرضا والاكتفاء بالاستسلام .

فليس من العقل أن أقول لن أعالج المرض وأردد عبارة (**لا جسم بلا أمراض**) .

العلاقات مبنية على تلبية الحاجات بين الفرد والآخرين ولا سبيل للإشباع سوى بالتوكيد فحافظ على علاقاتك بتوكيد ذاتك.

همسة :

المشكلة نقطة يمحوها النقاش ويضخمها الكتمان

ينسى الصافع ولا ينسى المصفوع

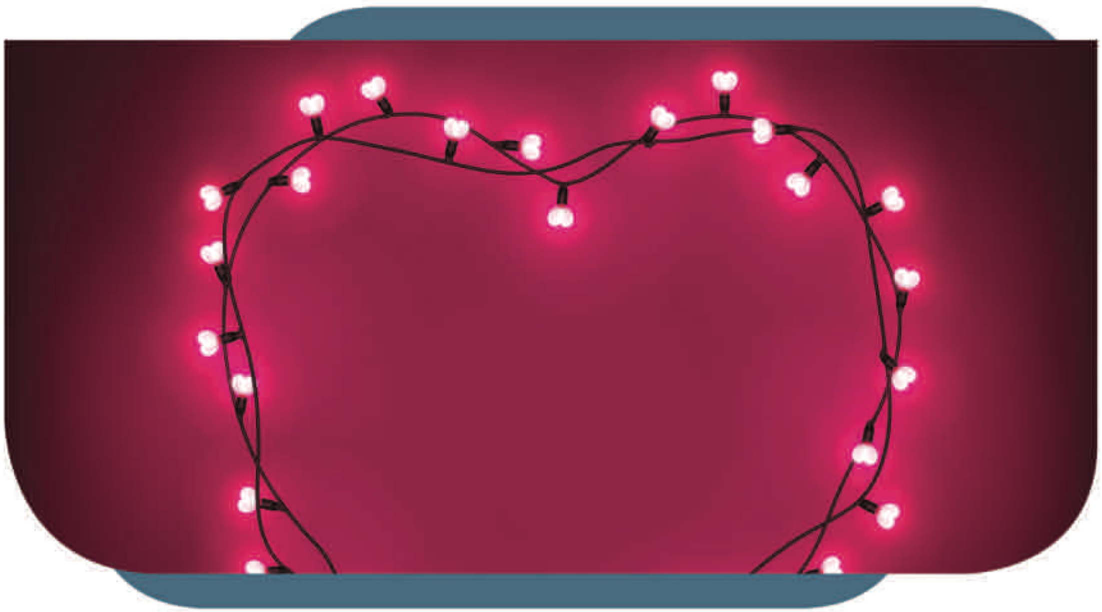
حدث ذلك الموقف المحرج لي فضحك الجميع وانتهى كل شيء بالنسبة لهم ، وابتدأ كل شيء بالنسبة لي !!

ما أشد قسوتنا ، حين نطلق تلك النظرات أو تلك الكلمات أو تلك الضحكات تجاه جسد إنسان وقع في حفرة الإحراج ، هي فعلاً كالرصاصة انتهى صوتها وبقي ألمها ، نكبر في العمر وتكبر معنا تلك المعاناة بتفاصيلها ،

الأمر لا يقتصر على موقف عابر انتهى ومُسح من ذاكرة حاسوب ، لا بل هو منعطف يجبر نمط تفكيرنا وردود فعلنا على تغيير المسار خشية الارتطام به مجدداً

حدث الموقف وانتهى وكبُر الطفل وصار رجلاً ، ولكنه ما زال يكره كل ما يشبه تلك التجربة ، يخاف من كل مكان يُذكّره بها ويتجنب كل فعل قريب منها ويكره كل شخص يشبه أبطالها ، ويزداد خفقان قلبه حين يشتم رائحة عطر كانت في أجوائها ،

هي ذكريات لا تختفي بل تختبيء ولا تظهر إلا حينما تتشابه المواقف ، هي ليست ضحكة تُنسى ولا كلمة تُرمى ولا قصة تُروى ثم تطوى، هي بذور غرست في تربة إنسان ، تسقى بماء التذكر والتكرار فتنمو كشجرة بئيسة هشة في بستان شخصيته



ألفاظ التوكيدي :

١ . جمله تعود على نفسه (فكرتي ، أنا أرغب ، أنا أرى ، أنا أرفض).

٢ . جمله مختصرة وواضحة .

٣. طلباته غير مبررة ولا معتذر منها .

٤ . ليس فيها تهديد ولا استعطاف .

٥ . يصر عليها ويكررها .



سلوك التوكيدي :

١ . واضح وليس غامض.

٢ . حاسم وليس متردد .

٣. مباشر وليس ممن يحوم حول الموضوع .

٤ . صريح وليس كتوم .

٥ . يواجه ولا يهرب .

٦ . يقبل النقد ولا يتهرب منه .

٧ . يعبر ولا يكبت .

٨. يحترم نفسه والآخرين ولا يهين نفسه أو يهين الآخرين بالاعتداء .

٩ . يطالب بهدوء وأدب ولا يطالب بصراخ وانفعال أو ينسحب بلا تعليق.

من خلال تخصصي في اللغة العربية واهتمامي بعلم النفس بدا لي أن

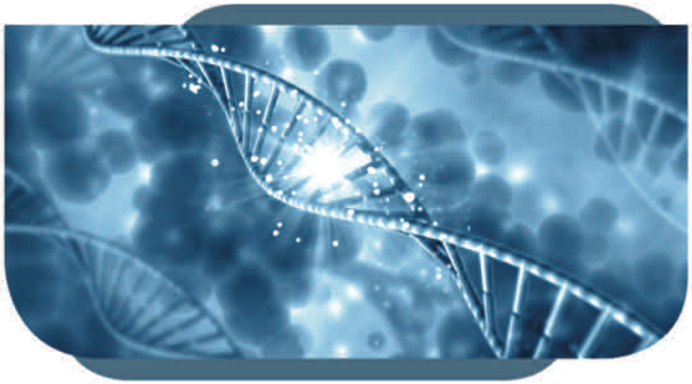
- التوكيد عند علماء اللغة **يكون للفعل** (توكيداً للمعنى المقصود)
- التوكيد عند علماء النفس **يكون بالفعل** (توكيداً للحقوق والحدود)

للتوكيد كرر :

١- ما تريده وتشعر به وتحتاجه.

٢- ما تريد من الطرف الآخر أن يفعله أو يتوقف عنه.

٣- استخدم أسلوب الثبات مهما قاطعك (أعد عليه ما تريد) مهما راوغ (أعد عليه ما تريد) مهما برر وتعذر (أعد عليه ما تريد) حتى يستجيب أو يرد برد قاطع أو يفاوض ولكن لا تجعله يقتلع ثبات طلبك برياح مراوغته.



التوكيد المعتدل :

١- السلوك السلبي : أنت مهم أما أنا فلا .

٢- السلوك العدواني : أنا مهم أما أنت فلا .

٣- السلوك التوكيدي : أنا وأنت مهمان .

عوامل تؤثر في توكيد الذات :

١) الوراثة .

٢) الخبرات الحياتية .

٣) الاستقلال المالي .

٤) السلطة والمسؤولية .

٥) الجنس (ذكر) حسب دراسة (رجيوي) (٢٠٠١ م) أن الرجال أكثر توكيداً لذواتهم.

٦) الذكاء الاجتماعي .

٧) مستوى التعلم والثقافة .

٨) الترتيب العائلي : الطفل الأول أعلى توكيداً خاصة إذا أعطي مسؤوليات والطفل الأخير أعلى توكيداً لأنه يسمح له ما لا يسمح **لغيره**.

من أنت عند الشجار ؟

١- اللوم والشجار وبذاءة اللسان (عدوان) .

٢- رفض التدخل أو التنازل غير المشروط (إذعان) .

٣- الاستماع والتفهم والنقاش والثبات على المبدأ ووقف التجاوز والمطالبة بالحق (توكيد).

٤- الكتمان ومحاولة التظاهر وانتظار تدخل الآخرين (ضعف) .



ضعف التوكيد يورث شخصية مذعنة

يُحرج إذا طُلب رأيه في موضوع نزاع فتجده يحاول إرضاء الجميع ويطرحه بطريقة غير واضحة لا تدينه ولا تغضب منه أحداً ، ويحاول أن يرضي الطرف الغاضب من خلال شرحه لمقصوده وتبريره لكلامه ، فيعتاد الناس منه التلون فيفقدون الثقة فيه .

- الاذعان قد يجنبك الرفض والصراعات ولكنه يسحق نفسك ألماً على كبت وإسكات صوتها و يورث غضباً متعفناً تحت قناع المشاعر.
- فرق بين الإذعان وبين احترام الآخرين ، فالاحترام لا يعني الانصياع دون اقتناع .
- الماء يبحث عن الأماكن المنخفضة ليستقر فيها ، لذا تتحول الحفر إلى وحل يتسخ منه من يخوض فيه ، وكذلك الإذعان هو نزول يحولك إلى مستنقع تلطخ فيه نفسك ويرمي فيه الآخرون الحجارة عن طرقاتهم . حقيقة
- التوكيد قد ينهي العلاقات الحساسة بينما العدوان ينسف حتى العلاقات المتينة . ← قاعدة
- العدواني يربح الحروب ويخسر القلوب ، فنصره على المدى القصير ثم ينفر الناس منه ويصبح شبه منبوذ .
- **العدواني شخصية عنيفة لكنها من الداخل ضعيفة ، هي كباب من حديد على بيت من القش .**

لا تكن عدوانياً ولا تقل :

في اللين ضعف والشراسة هيبة ** * ومن لم يُهب يُحمل على مركب وعرِ

(الأشنداني)

حالات الناس في توكيد الذات :

الإنسان الذي يخدم الآخرين ويضحي من أجلهم وينسى نفسه قد يمر بإحدى حالات أربع :

(١) يستمر في الخدمة والتضحية رغم الألم .

(٢) يتذكر ذاته وينتقل إلى منطقة ذاته والاهتمام بها وبالناس ، ينتقل بوعي وتدرج إلى المنتصف.

(٣) ينتقل إلى منطقة ذاته فقط ينتقل بعد صدمة أو تجربة سلبية من خدمة الناس وهذا عادة ينتقل ويصبح شرساً وأنانياً لأنه انتقال شعوري مندفع وليس انتقال عقلي ناضج وهذا النوع من الناس عندما يجرب حلاوة التوكيد ويتذوق لذة تقديم الذات على الآخرين ، يكثر منها ويتطرف فيها ثم يعود بعد ذلك إلى المنتصف والنضج ، ولكن يبقى السؤال كم يستمر هناك في الشراسة وكم يخسر ؟ ومن يخسر ؟

(٤) يستمر في الشراسة والأنانية ويتطرف في الذاتية دون الشعور بالآخرين حتى يخسر كل شيء.

انحناء الذات لإرضاء الآخرين :

- الضعيف يتصرف بلطف سواء كانت الظروف تستدعي ذلك أم لا ، سواء استحق الناس ذلك أم لا .
- يبالغ في الأداء للحصول على الإعجاب .
- يبالغ في التأقلم لكيلا يرفض .
- يبالغ في الاعتذار لكيلا يشعر بالذنب .
- يأخذ ما يقدم له بدلاً من أن يطلب ما يريد .
- الشخص اللطيف يعاني من الاكتئاب والقلق والتوتر وذلك لأنه يهمل احتياجاته الشخصية ويقدم الآخرين على نفسه .

فائدة للتأمل

الخوف من الرفض ينشيء ثلاثة أنواع من السلوكيات كما يرها هورناي :

١) تحرك نحو الناس (توافقي) يبحث عن الاستحسان من خلال موافقة الناس .

٢) تحرك ضد الناس (عدائي) يرى أن الناس لا تستحق وأن اللطف ضعف وأن الأمور لا تصلح إلا بالسلطة والقسوة وهو رفض مبطن لخوفه من رفضهم .

٣) تحرك **بعيدًا** عن الناس (**انعزالي**) يحاول المحافظة على مسافة عاطفية بينه وبين الآخرين ولا يحاول الاقتراب منهم إن حدثوه ويزورهم إن استضافوه .وهذه السلوكيات موجودة عند السوي وعند العصابي أي المريض ولكنها عند المريض **تبدو مثل الصراعات** وتكون شديدة وظاهرة فهو يستخدم **أحدها باستمرار في كل موضع** ، بينما السوي فإنه إن شعر بالخوف من الرفض فإنه يستخدم إحداها بما يتناسب مع الموقف **ويتقلب بينها ولا يستمر عليها** .فأحياناً يكون معهم وأحياناً ضدهم وأحياناً بعيداً عنهم .

سلوكيات في توكيد الذات :

مهمة

هناك أربعة سلوكيات مختلفة تقترب وتبتعد عن توكيد الذات وهي :

١) **العدوان :** وهو المطالبة بالحق بعنف أو المطالبة بغير الحق أو المطالبة بالحقوق دون أداء الواجبات .

٢) **الانسحاب أو الإذعان أو السلبية :** وهي السكوت عن الحق وعدم المطالبة رغم الشعور بالألم .

٣) **المراوغة والتحايل :** وهي التظاهر بالرضا مع محاولة الحصول على ما يريد دون مواجهة من خلال الإنابة أو المؤامرة أو الحيلة أو التلميح أو المزاح .

٤) **توكيد الذات :** وهي أن تطالب بحقك وتعبر عما تريد بطريقة واضحة ومهذبة دون عدوان في الطلب و دون عنف في الطريقة .

مثال :

أخذ منك صديقك مبلغاً من المال وتأخر في سداده فأمامك أربعة خيارات :

١) سلوك عدواني (تخاصمه وتقول له أنت غير صادق).

٢) سلوك انسحابي (تسكت رغم حزنك وألمك وحاجتك).

٣) سلوك المراوغة (توصي صديقاً آخر ليطلب منه ، ترسل له رسالة من هاتف غريب تذكره بخطورة الديون).

٤) سلوك توكيدي (تتواصل معه وتذكره بلطف).

وتذكر أن توكيد الذات يعني حرّية الإبداء وإيقاف الاعتداء لا العنف والإيذاء

في رحاب آية :

﴿ وَإِن قِيلَ لَكُمُ ارْجِعُوا فَارْجِعُوا ﴾ (**ارجعوا**) تعبير وتوكيد.(**فارجعوا**) تقبل للتوكيد.وهكذا القوي يعبر بوضوح ويتقبل بلا تحسس.

يوميات جبان :

- في السوق يُحرج من لطف البائع فيشتري ما لا يريد .
- في صالون التجميل تحرج الفتاة من رقي أو سمعة المحل فتخجل من التعديل أومناقشة السعر أو الاعتراض على الأداء .
- يتكلم معه صاحبه وهو مرتبط بموعد آخر ولا يستطيع أن يعتذر منه.
- يجرحه أحدهم ولا يرد عليه .
- يغضب ويتظاهر بالرضا .
- يحاول إرضاء الجميع ، والمشكلة أن من الناس ما لا يرضيه إلا الباطل .
- يستخدم رسائل الجوال والبريد الالكتروني وهي وسائل قد لا تكون مجدية في توكيد الذات لأن التوكيد يبنى على توضيح وجهة النظر وعلى النقاش والاستماع للآخر وليس على اللوم والتخلص من الشعور والخوف من الرفض والنزاع وتجنب المواجهة

همسة :

التوكيد الحكيم هو معرفة متى يكون الرفض أنسب؟ ومتى يكون القبول أفضل ؟ (راجع صفحة ٦٧)

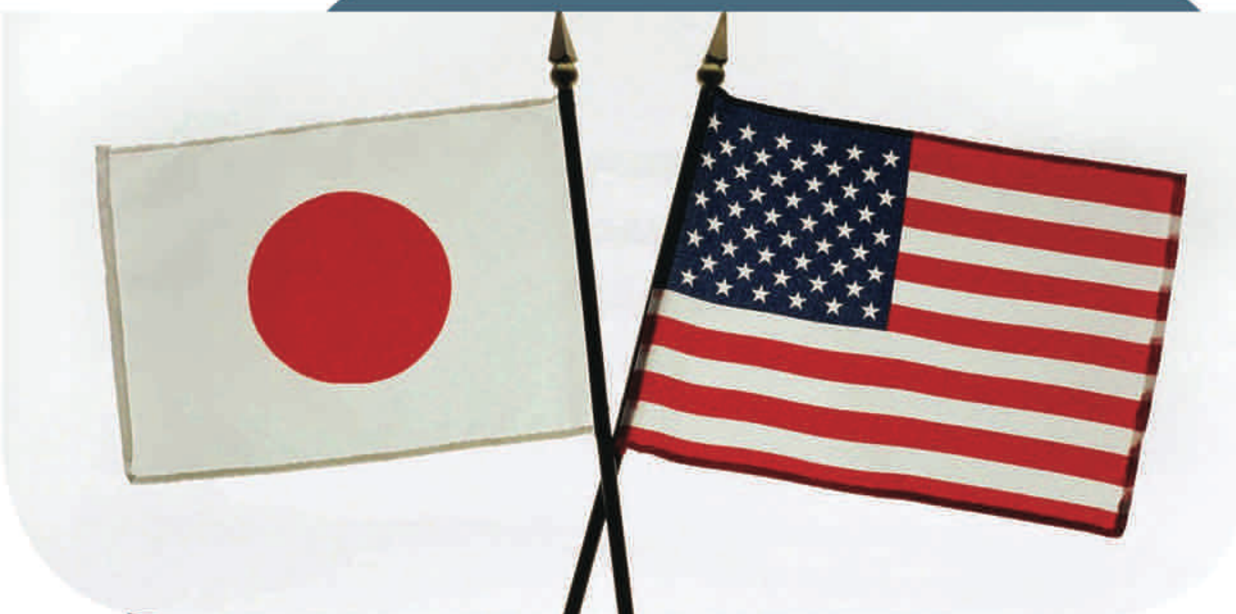
التوكيد والثقافة :

التوكيد عند الغرب أن يقول رأيه ومشاعره حتى ضد والده والتوكيد وفق المنهج الإسلامي **مقيد بالاحترام والعادات والتعاليم الإسلامية** لذا يقول رأيه مستخدماً (**تغليف التوكيد**) أي يسبقه أو يعقبه بعبارات التبرير أو الاعتذار ويطرحه بكل أدب ولا يصّر عليه.

- السياق الثقافي الذي يحدث فيه السلوك يؤثر في درجة التوكيد ففي ثقافة العرب الانقياد للكبير ، وفي ثقافة الغرب الاستقلالية عن الغير، فالثقافة تصنع معايير الصواب والخطأ للسلوكيات من خلال قيمها وعاداتها ومعاييرها لذا تؤثر في وجود السلوك التوكيدي من عدمه وقوته من ضعفه ،

والعرب لديهم ميل المداراة واحترام الكبير والتحكم في الذات لذا فهم عند مقاييس الغرب أقل توكيداً من هذه الزاوية فأبناء الأرياف والبوادي أقل توكيداً لذواتهم من أبناء المدن والحواضر .

فقد ذكر الدكتور صابر أحمد عبدالموجود ١٩٩٢م في كتابه دراسة أجراها عن(توكيد الذات بين الريف والحضر)
أن أهل الحضر أكثر توكيداً لذواتهم من أهل الريف ، وربما كان ذلك عائداً لثقافة الاحترام المبالغ فيها للكبير
وذكر طومبسون في دراسته عام ١٩٩٠ م
أن اليابانيين أقل توكيداً لذواتهم من الأمريكان ، ومن خالط الشعبين يلحظ هذا بوضوح ،
ومن شاهد وسبر سلوك اليابانيين تحديداً يدرك ذلك منهم ، ولا أدري كيف ستكون حياتهم لو غاب العدل والنظام عنهم ، فتوكيد الذات عادة ينشط استخدامه عندما يتم تجاوز الحدود أو انتهاك الحقوق





وجهة نظر

توكيد الذات عبر الحضارات :

العبودية عبر التأريخ عصفت بتوكيد الذات فلا تعبير ولا مطالبة ولا حقوق ، ومع العبودية الصفراء والحمراء والفرعونية جاءت عبودية القبيلة والتبعية المطلقة من الصغير إلى الكبير .

ثم جاء العصر الفيكتوري في القرن الثامن عشر بنزعته الصناعية والتي نظرت إلى الإنسان نظرة مادية بحتة ليس عليه سوى أن يعمل ويكدح فظهرت عبودية المصنع كنوع جديد من أنواع العبوديات ، ثم ظهرت الشيوعية لتئد ما تبقى من توكيد الذات لدى شعوبها وجاءت قبل ذلك وبعده الحروب والتجنيد لتخرج لنا الثقافة العسكرية نفوساً عقيدتها التبعية المطلقة بلا توكيد ولا استقلالية .

توكيد الذات في أبيات :

يقول حسان بن ثابت رحمه الله : وإني إذا ما قلت قـــــولا فعلته ***وأعرض عما ليس قلبي بفاعل

ومن مكرهي إن شئت ألا أقوله *** وفجعُ الأمينِ شيمةٌ غيرُ طائلِ

وقال الأحوص :

وَأَرَاكَ تَفْعَلُ مَا تَقُولُ، وَبَعْضُهُمْ *** مذقُ الحديثِ يقولُ ما لا يفعلُ

وقال الآخر

قلنا ولم نفعل عـــــلى أعدائنا *** وعـــــلى أحبّتنا نقول ونَفْعَلُ

الثقافة والخجل :

الثقافة هي المجموع الكلي لطرق التفكير والعمل في الماضي والحاضر لجماعة ما وتكون مُتعَلَّمة ومُتناقلة فهي كالميراث الذي يتوارث أهله، والثقافة أحياناً تضع لأفرادها معايير تجعل بعض السلوكيات قواعد لا ينبغي كسرها وحدوداً لا يجوز تجاوزها، بعض الثقافات جعلت سلوك الخجل ثابت ومسوغ وبالغت في الحث على احترام الكبير وعدم النقد والصمت وعدم النقاش وعدم التعبير عن المشاعر وعدم الحديث عن محاسن الذات عند الآخرين وعدم الأنانية و وجوب الإيثار وإنكار الذات وعندها تتحول الثقافة إلى سلطة أخلاقية ومعيار نحاكم سلوكنا بناء عليه فيتحول الخجل من سلوك انهزامي وضعف في الشخصية إلى سلوك يُعَد مؤشراً على الخُلق والنُبل والتواضع والذوق.

- الحياء لا يأتي إلا بخير والشخصية القوية تستحي .
- الشخصية الضعيفة تخجل فتضيع حقها ولا تقول رأيها وتشعر بالعجز والخوف.

سلوكيات مظلومة :

– العناد : استقلال ومحاولة لتوكيد الذات .

– الغضب لحقوقه : تقدير للذات وتوكيد للحقوق والحدود.

– الإلحاح : شعور بالاستحقاق وتقدير للذات .

– الرفض : استقلال وحرية وتوكيد للذات .

– التجربة والمجازفة : ثقة وتقدير للذات .



استراتيجية الإسقاط:

وهي تفريغ سلبي للمشاعر من الأعلى إلى الأدنى ، فيكبت مشاعر الغضب مثلاً أمام من هو أكبر أو أقوى منه ثم يسقطها ويصبها على من هو أصغر وأقل منه ، أو يزيح غضبه على من حوله أو ما حوله ، مثال ذلك :

- يغضبه مديره فيضرب ابنه لأتفه الأسباب .
- تسلب المديرة حقها ، فتصرخ وتهدد وتعاقب خادمتها .
- ربما أسرع في قيادة السيارة (تفريغ).
- أكل بشراهة (تفريغ).
- قضم أظافره (تفريغ).
- اغتاب وبهت ونّم (تفريغ).

لا داعي لكل ذلك ، فلو واجه الموقف وناقش صاحبه وحل مشكلته لأصبح مفتخراً يروي ما حدث لكل من يلاقيه وربما أخرج أبناءه في نزهة ممتعة من شدة سعادته بما فعل.

أنا جائع ولكن :

إن عدم الأكل في المناسبات الاجتماعية مؤشر ضعف لتقدير الذات لأن الحاجة إلى الطعام نقص فطري ﴿ وَقَالُوا مَالِ هَٰذَا الرَّسُولِ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَمْشِي فِي الْأَسْوَاقِ ﴾ فالحاجة للطعام منقصة في حق المخلوق ، حاجة تدل على النقص وليست عيباً أو مذمة ، وقد تعايش النبي عليه السلام مع هذه الحاجة ولم يحاول إخفاءها ولم يشعر أنها تحط من قدره.

تركك الطعام بداعي الرسمية والإتكيت واللباقة ، جبن وضعف وخوف ، فأنت لا تريد أن يخدش الأكل صورتك لديهم ، كُلْ واشبع واشعر بالاستحقاق وقدرّ ذاتك وتقبلها .

وجهات نظر لبعض العلماء :

يرى (وليم جيمس) : أن تقدير الذات يتأثر بما نحن عليه وما نود أن نكون عليه

- أي بمعادلة مبسطة يعني : تقدير الذات = خبرات النجاح والفشل ÷ الطموح
- يرى (ولبي) أن التوكيد هو التعبير المناسب عن أي انفعال وهو أول من تحدث عن توكيد الذات بهذا اللفظ .
- ترى (فرجينا ساتير) أن الاستحقاق مكتسب فلا جينات يولد بها الإنسان تخبره بما يستحق ، ويبقى دور الأسرة في إعطائه أو حرمانه .
- يرى (فرويد) أن الحب إذا فُقد ضعف تقدير الذات .
- يرى (دوسر) أن النساء أكثر إفصاحاً (توكيداً) من الرجال في التعبير عن المشاعر الإيجابية تحديداً ويرى(رجيوي) أن الرجال أكثر توكيداً لذواتهم بشكل عام .
- يرى (أركسون) أن سهولة الرضاعة وعمق النوم وراحة الإخراج في مرحلة المهد والرضاعة خبرات تخلق لدى الطفل الشعور بالثقة والأمان وهي حجر الزاوية للشخصية السوية .
- يرى (ماسلو) أن تقدير الذات يعتمد على تحقيق الإنجاز والتنافس والتفرد.
- يرى (باندورا) أن تقدير الذات يتأثر بالسلوك القائم ومعايير تقييم السلوك لدى الإنسان ، وأنَّ مدى اقترابه وابتعادها عنها (أي المعايير) يُشَكِّل أهميته ورضاه وقيمته وتقدير لذاته ، بمعنى أن أي سلوك أظن أنه جيّد فإن فعلي له أو حصولي عليه يرفع تقديري لذاتي
- ترى (فرجينا ساتير) : أن معظم المشكلات في العمل والعلاقات تعود إلى تدني مستوى تقدير الذات .
- في دراسة لجالوب ١٩٩٢م ، أجاب ٨٩٪ أن تقدير الذات أكبر حافز لتحقيق النجاح في العمل.

يرى (بوس) ١٩٨٠ م أن الإنسان يقلق اجتماعياً في الحالات التالية :

١. قيمة أهدافه مرتفعة فيخشى عليها .

٢. حجم الحضور (عدده) .

٣. نوع الحضور (أهميته).

٤. الخبرة السابقة في مثل هذه المواقف (هل هي سلبية أم إيجابية؟)

٥. وضوح الرؤية والتوقع لما يمكن أن يحدث في الموقف لأن الغموض يزيد الإنسان قلقاً .

٦. تقدير الإنسان لنفسه وجاذبيته وأسلوبه .



مصادر الثقة :

أكبر الإسهامات في الثقة كانت على يد العالم روجرز وقد برز مفهومها أواخر الخمسينات وانتشر في أواخر الستينات .
وقد ذكر روجرز أن مصادر الثقة ثلاثة :

(١) المصدر الأول : خبرات الفرد الشخصية (نجاحاته وفشله وتجاربه)

تفاصيل

وتزداد ثقة الإنسان عندما :

أ. يختار الموقف الذي يشعر بالتفوق فيه (يختار من الأعمال ما يشعر بقدرته عليه) .

ب. يفسر الموقف بطريقة تجعله قادر وشجاع (يفكر بطريقة تجعله يشعر بالشجاعة وسهولة الأمر) .

ج. يضخم إنجازاته وجهوده السابقة (يستشعر ويتذكر إنجازاته لتخلق لديه حافزية للعمل) .

(٢) المصدر الثاني : المقارنات الاجتماعية :

مقارنة الفرد بالآخرين خاصة الذين يلعبون دوراً مهما في حياته ومن حوله ممن يشبهونه في المظهر و العمل والاهتمامات و العمر ، وقد تؤدي المقارنة إلى الشعور بالنقص أو الفخر (إذا قارنت بمن هو أقل شعرت بالفخر واذا قارنت بمن هو أعلى أحسست بالنقص).

(٣) المصدر الثالث : المعايير الداخلية :

يضع الإنسان معايير اً لنفسه عن طموحه وتوقعاته عن ذاته وأحلامه وأهدافه فيفشل في الوصول إليها مما يشعره بالذنب ثم تنقص ثقته أو تكون معاييره متوافقة مع قدراته فينجح فتزداد ثقته .

وخلاصة ذلك أن الثقة على حدّ قوله تزداد وتقلّ بناء على خبراته السابقة ونوعيتها ، وعلى مقارنته بغيره ، وعلى اقتراب أو ابتعاد طموحه عن قدراته أو ابتعاد طموحه عن قدراته وأحلامه عن إنجازاته .

خلاصة

جولة مع الأقوياء :

مهمة

الصديق القوي :

- يقضي وقته مع من يحب ولا يضيعه مع من يريدهم أن يحبوه .
- لا يسعى لأن يحبه الجميع وفي الوقت نفسه لا يتقصد العداوة .
- يتكيف مع الآخرين وينزلهم منزلتهم فمنهم من يكون معه رسمياً ومنهم من يمازحه ومنهم من يتودد له ومنهم من يحزم معه ومنهم من يتجاهله.
- لا يطلب من أصدقائه موافقته في كل شيء ولا يغضب من الاختلاف ولا يتحسس من الخلاف ولا يهرب من المواجهة.
- يلتزم بالمواعيد ، ولا يقبل ما لا يريد .
- يحترم حق صاحبه في أن يقول لا ، ويقدر رأيه ووجهة نظره .
- الغياب والانشغال عنه لا يعني ضعف العلاقة بل يقدر ظروف الآخرين ومشاغلهم .
- يعبر عن مشاعر الحب والشوق والحزن والغضب والاستياء بشكل واضح وبطريقة مهذبة .

الأب القوي :

- يستطيع التحكم بردة فعله ويدير انفعاله .
- لا يدعي المثالية ولا يطلب من ابنه الكمال .
- يعترف بأخطائه ويتقبل أخطاء وعيوب ونقص ابنه .
- يعبر لابنه عن مشاعره ، يضم ، يقبل ، يمسك اليد ، يمازح ، يتعارك ، يتسابق ، ويشاركه الاهتمام .
- يعطي الابن مساحة من التجربة فيما لا يضره أو يضر غيره.
- يجعله يتحمل مسؤولية قراره ويسانده ويوجهه ولا يلومه أو يتخلى عنه .
- يقبل غضب ابنه وتذمره وعناده وصراخه ويسعى لتهذيبه دون عنف.
- صادق في وعده ووعيده .
- لا يسمح أن يتدخل أحد في حياته الخاصة مع أبنائه .
- لا يسمح أن يؤذى ابنه أو يُهان.
- يحب دون شرط ويلين بلا ضعف ويحزم بلا عنف .



الابن القوي :

- يحتمل تصرفات والديه.
- يناقش بأدب .
- يؤجل المواجهة عند الغضب .
- يعترف بأخطائه .
- واضح في سلوكياته .
- ليس لديه غموض في أسماء أصدقائه وأماكن جلوسه .
- لا يرسل والدته لتطلب من والده ولا يطلب من والده أن يطلب من أمه بل يقضي حاجته بنفسه ويطلب مباشرة من صاحب الشأن.
- يحترم قرار والده ولكنه يوضح له وجهة نظره .
- يصر على طلباته بأدب.
- يظهر مشاعر الحب والشوق لأسرته .
- يحترم حقوق أفراد أسرته ويؤدي واجباته تجاههم .
- لا يكذب ولا يبرر ولا يتعالم ولا يتظاهر .
- يصارح والده أو والدته عند تعرضه لمشكلة.



الموظف القوي :

- يقبل أن يعاتبه مديره ولا يقبل أن يهينه أو يؤذيه .
- يستطيع أن يقول لا دون حرج و يطرح رأيه دون تردد .
- يبادر إذا شعر أنه قادر .
- يطالب بحقوقه ويؤدي واجباته .
- يعترف بأخطائه ويتحمل مسؤوليتها .
- صريح لا يلجأ للغيبة ولا النميمة ولا يداهن أو ينافق أو يتملق .
- إذا شعر بنقص في المعلومات أو الموارد أو الدعم فإنه يطلب ويطالب ويُصرّ ولا يكتفي بالتذمر أو الفرجة.
- لا يظلم نفسه ولا يرضى الظلم على غيره .
- لا ينسحب من مواطن النزاع ولا يمارس دور الضحية ولا يكوِّن أحزاباً في بيئة العمل .
- ليس له وجه خاص بزملائه وآخر خاص بمديره .
- لا تغره المناصب والمسميات ولا تغريه الأموال مقابل المبادىء .



فن الاستجابة والرفض :

قد يجبرك أحدهم – مديرك في العمل مثلاً – على القيام بعمل ما ليس من واجباتك ، وقد لا تملك حينها أن ترفض ، وستضطر أن توافق وتقول نعم ،

ولكن أظهر عدم ترحيبك أو ناقشه أو أظهر استياءك ، ليس لكي تكسب الموقف الآن وترفض طلبه ، ولكن ليزيلك من قائمة خياراته مستقبلاً ، فالمهام والطلبات ، كالماء الذي يجري يبحث دائماً في الأرض عن الأماكن المنخفضة ليتجمّع فيها حتى يتحوّل إلى مستنقع ، فكن جبلاً بتوكيدك لذاتك ولا تكن أنت المستنقع ، وتذكر أن الطعام المرَّ لا يصلح للأكل ، وأن الجدار القصير يسهل قفزه فارفعه ، والحدود غير المرسومة يسهل تجاوزها فحددها ، وتذكر أنه إذا سكتت الحلوق ضاعت الحقوق .

وإليك بعض التفصيل من خلال مصفوفة القناعة والاستجابة :

مهمة



هناك من الأعمال ما تكون مقتنعاً بها وهناك من الأعمال ما لا تقتنع بأدائها ، وبناء على ذلك يتولد لدينا أربع أنواع من ردود الفعل :

١) استجابة عن قناعة وهذا توكيد للذات .

٢) عدم الاستجابة رغم قناعتك من الداخل بصوابها وعدلها فهذا عدوان .

٣) استجابة دون اقتناع وهذا ضعف .

٤) عدم الاستجابة لشيء غير مقتنع به وهذا توكيد للذات .

غير أن من الحكمة أحياناً أن يستجيب ويوافق دون اقتناع من الداخل وفق المصلحة وتكون تلك الاستجابة اختياراً لا اضطراراً ، كأن يستجيب لطلبات والدته وأوامر والده وأن يستجيب مودة لزوجته أو رحمة لطفله أو إكراماً لصديقه أو احتراماً لمديره ، غير أن هذا النوع من الاستجابة يجب أن يُصرف لمن يستحق وفيما يستحق **وأن يكون سلوكاً يُفعل وفق المصلحة ، لا أن يكون منهج حياة للإنسان فيتحول إلى اضطرار يضعف توكيد الذات.**

- من أحب ذاته أدى العمل عن قناعة لذا يستمر ويستمع
- ومن قدّم غيره على نفسه أدى العمل عن إجبار وإحراج وألم وترقب وتلهف لذا سيتوقف ولن يستمتع.
- التوكيدي في العمل يجعل العلاقة قائمة على الحقوق والمصلحة مما يدعم العمل والمسؤولية والمبادرة والكفاءة والاقتناع والحوار ويرحب بالاعتراض والنقاش والمطالبة والمقاضاة ويقضي على التذمر والغيبة والنميمة والنفاق والتبعية العمياء .
- عندما يطلب منك أن تقوم بعمل ما ، فإن كان (من واجباتك) فقبولك توكيد ورفضك عدوان ،
- عندما يطلب منك أن تقوم بعمل ما (ليس من واجباتك) فإن قبلت وأنت كاره فهذا ضعف وإذعان ، وإن قبلت وأنت راغب فهذا توكيد وإحسان ، وإن رفضت القيام به فهذا توكيد بلا عدوان ، وتذكر أن الأسلوب يكسب القلوب أو يشعل الحروب

تذكر

- من خشي التهديد ترك التوكيد
- من رضي بالكيد فقد صنع لنفسه القيد
- من سكت عن حقه فقد بحث عن حتفه
- من خشي التجريح خشي التصريح

المدير القوي :

- لا يستغل منصبه ونفوذه في فرض احترامه وآرائه.
- يرحب بالنقاش ويحترم الآراء .
- لا يوظف ويختار الضعفاء ولا يحيط نفسه بمجموعة أتباع مطيعين .
- يتحمل الجميع ولا يُقصي الأقوياء ويرحب بالإبداع والتغيير .
- لا يقلل من نجاحات المنافسين ولا يغتاب الغائبين ولا يتهرب من تبعات القرارات ولا يلقي بالمسؤولية على الآخرين .
- ليس مركزياً بل يفوض الآخرين ويتحمل مسؤولية التفويض.
- لا تهمه الألقاب والأشكال والمظاهر .
- لا يقبل المبالغة في عرض الإنجازات وتحريف الأرقام والحقائق .
- يرفض الكثير من طقوس حفلات نهاية العام من تمجيد وتخصيص وتبذير .
- يستمع للجميع وليس لديه حزب خاص ولا جواسيس ولا يقبل التطبيل والتملق .
- يراعي المشاعر والعلاقات ولكنه يقدم الحق عليها .
- لا يتردد في القرار وحاسم في اتخاذه .
- يوجه النقد بأدب ويقبل النقد بلا مقاومة.
- يسعى للتعلم ولا يدعي المعرفة .
- لا يرضى أن يهين أحداً أو يهان عنده أحد .
- يتخذ قرار العقوبة بعقله وينفذه بقلبه.



التوكيدية عند المدير

١) طريقة العدوان : يقول المدير : لأنك دائماً تتأخر ولا تلتزم فإني لن أقبل منك المعاملة بعد الساعة الواحدة ولي تصرف آخر معك أريدها بهذه الطريقة وفي هذا الوقت و الكرة الآن في ملعبك .

٢) طريقة الإذعان : يقول المدير : أعرف مشاغلك وأقدر جهودك لكني مضطر لأكلفك به فسامحني ولن أدخل في التفاصيل اعمل ما تستطيع واستعجل به قدر المستطاع .

٣) طريقة التوكيد : يقول المدير : أقدر جهودك وتفانيك وأود تكليفك بكذا وأريدها في الوقت كذا بالطريقة كذا فهل تستطيع ؟ ثم يناقشه ويستمع لأسبابه ومقترحاته ويقدم له الخيارات والمساندة عند الحاجة ويحاسبه عند التقصير .

همسة : قائد بلا شخصية قوية هو منصب بلا أهمية وتابع بلباس متبوع.

العميل القوي :

سواء كان مستفيداً من خدمة أو مشترٍ من بائع أو مريضاً في مشفى أو غير ذلك

- لا ترضيه أنصاف الحلول وأنصاف الخدمات .
- يطالب بحقه ويُصرّ عليه.
- لا مانع لديه من الشكوى إن لزم .
- يسأل ويستوضح ويعترض ويرفض .
- يطلب تخفيضاً أو تخصيصاً أو ميزات إضافية .
- يرى أن من حقه أن يفكر وأن يختار أو يستعرض المنتجات دون شراء ولا يستسلم لضغوطات البائع وفنون التسويق .
- يحتج ولا يقبل أن تعامله بطريقة سيئة .
- يعتب إن تأخرت عليه .
- يكتب ملحوظاته ويسعى لتحسين الخدمة .
- يعرف حقه كمستهلك ويمارسه بهدوء ويطالب به بأدب .

توكيد الذات بين الضعف والعدم

تنبيه

توكيد الذات الضعيف (المستمر) قد يكون أخطر من عدم توكيد الذات لأن الذي يكتم رأيه ولا يعبر عنه قد يقول لنفسه : لو قلت لهم فسوف يستجيبون أو يُقدرون رأيي يا ليتني قلت يا ليتني تكلمت (فيشعر بالندم ولوم الذات) .

أما الذي يصرح بطريقة ضعيفة أو يطلب بلا إصرار فإن أي تلميحة رفض قد تجعله يتراجع وعندها يشعر بأن رأيه لم يسمع وأنه ليس له قيمة فينخفض تقديره لذاته لضعف توكيده .

- لابد عند توكيد الذات أن تُصرِّح وتطلب بأدب وإصرار ومفاوضات ومحاولات حتى تكسب الجولة أو تسجل على الأقل موقفًا يحفظ لك مكانتك مستقبلاً .
- الشخص الكتوم أو ضعيف توكيد الذات ربما يأتي عليه يوم ينهار فيه سد الكتمان فيجرف سيلُ مشاعره المكبوتة كلَ شيء في طريق علاقاته.
- (جبان) يصطف كغيره عند أحد الباعة فيشتري الجميع بل ومن جاء بعده يشتري قبله ، كل ذلك بسبب ضعف توكيد الذات وتقديرها، ليس من الأدب ولا حسن الخلق بل هو ضعف وعجز وجبن.

- يقول علي رضي الله عنه : (قُرنت الهيبة بالخيبة ، والحياء بالحرمان) والمقصود بالحياء هنا الخجل

وتذكر : أن الشجاعة تمنحك فماً والضعف يجعلك أذناً ، وبتعب الحلوق واسترداد الحقوق راحت الخفوق



وهم المسؤولية :

ضعيف تقدير الذات يتوهم أنه مسؤول عن كل شيء ، مسؤول عن إسعاد من حوله وإرضائهم ، وعن درجات ابنه في المدرسة ، ويشعر أن تصرف أطفاله عند الآخرين يمس ذاته ، ومسؤول عن جودة الطعام المقدم في المطعم الذي اقترحه ، وعن تصرف والده مع أصدقائه، إنه يحاول أن يتحمل كل شيء ، عندما تشعر بأنك المسؤول عن كل ذلك فإن الاخفاقات الصغيرة والكبيرة ستشعرك بالفشل وعدم القدرة وستشعرك بأنه لا يمكن الاعتماد عليك وأنك مصدر إزعاج للآخرين ولست محل ثقتهم فيقل تقديرك لذاتك وتهتز شخصيتك .

وهم عدم المسؤولية :

وهو الشعور بالعجز وفقد السيطرة والتخلي عن المسؤولية فيتوهم أنه مسير ومجبر ولا شيء بيده وأنه فريسة وأنه ضحية وأنه عاجز ، حتى تشل حركته وتنخر ذاته ، إن وهم المسؤولية أو وهم عدم المسؤولية يهز الشخصية وتبقى المسؤولية محدودة بما هو واقع منك قصداً أو واقع عليك جبراً ، هذه مساحتها التي يتحرك فيها قوي الشخصية ، فيتحمل نتائج أفعاله ولا يلوم نفسه على نتائج غيره وتصرفاتهم .

حديث خلف أسوار الخطأ :

تفرّق اللغة بين الخاطيء والمخطيء ، فالمخطيء هو من خالف الصواب دون عمد ، أما الخاطيء فتطلق على متعمد الخطأ
قال تعالى ﴿ إِنَّ فِرْعَوْنَ وَهَامَانَ وَجُنُودَهُمَا كَانُوا خَاطِئِينَ ﴾ وقال تعالى على لسان إخوة يوسف ﴿ قالُوا يَا أَبَانَا اسْتَغْفِرْ لَنَا ذُنُوبَنَا إِنَّا كُنَّا خَاطِئِينَ ﴾وقال سبحانه ﴿ وَلَا طَعَامٌ إِلَّا مِنْ غِسْلِينٍ * لَا يَأْكُلُهُ إِلَّا الْخَاطِئُونَ﴾
الخوف من الخطأ يقتل التلقائية ويضعف العفوية ويدمر الشخصية ، لابد أن تتقبل سخط الناس وإحباط الناس واستغراب الناس ، لأن التحسس من ذلك كله يجعلك مبرمجاً على شفرتهم ، طالباً رضاهم ، ساعياً للكمال عندهم ، متظاهراً أمامهم بما ليس أنت ، تقبّل نسبة الخطأ البسيط فالكمال لله سبحانه ، تعلم من الخطأ وتجاوزه ثم انطلق مرة أخرى في طريق الحياة تسقط مرة وتسير مرة حتى تصل بإذن الله والحكيم من يتحمل الخطأ ويتعلم من الخطأ ولا يتعمد الخطأ .

ما هو الخطأ من زواية عقلية ؟

رائع

هو فعلٌ قمت به ثم تمنيت لاحقاً (بعد التأمل أو النضج أو الاستشارة أو التعلم) أنك لم تفعله أو أنك فعلته بطريقة مختلفة .

(وكلمة لاحقاً قد تعني جزء من الثانية وقد تعني عقداً من الزمن) عندما تهمل تربية ابنك حتى ينحرف فإن لاحقاً تتأخر في الظهور وعندما تدير المسمار بقوة فينكسر الإطار فإن (لاحقًا) ستكون قصيرة وفورية ، فتشعر بعدها بالخطأ ،

هناك مدة فاصلة بين الفعل والخطأ والندم وهذه المدة مهما طالت أو قصرت هي في الأساس منطقة تحرر نفسك فيها من أغلال الخطأ .

- في لحظة الفعل تفعل ما يبدو لك صواباً ومعقولاً ومقبولاً وتفسيرك اللاحق لنتائج الفعل هو ما يُحوّل الفعل إلى خطأ ويحكم عليه.
- الخطأ هو لقب استرجاعي نطلقه عندما ندرك (لاحقاً) أنه كان بالإمكان أفضل مما كان والندم هو شعور يلازم الانسان عند إدراك خطئه.
- يقول النبي ﷺ: « احرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز وإن أصابك شيء فلا تقل: لو أني فعلت كان كذا وكذا، ولكن قل: قدر الله وما شاء فعل، فإن لو تفتح عمل الشيطان » رواه مسلم
- إن منطقة الندم تكتم أنفاس الانطلاق .
- (ولو أني فعلت كذا) تفتح عمل الشيطان من تخذيل وتخويف وتفريق .



النجاح والفشل ليست مسألة حياة أو موت

- لا تتعمد الوقوع في الخطأ وأصلحه إذا وقع قال تعالى : ﴿ وَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ فِيمَا أَخْطَأْتُم بِهِ وَلَكِن ما تَعَمَّدَتْ قُلُوبُكُمْ وَكَانَ اللهُ غَفُوراً رَّحِيماً ﴾.
- إذا وقع الخطأ بلا قصد ، اغسل روحك منه بالتوبة وبدنك منه بالعمل وعملك منه بالإصرار وعثراتك منه بالاستمرار .
- الخطأ يتم الشعور به **بعد توسع الوعي وإدراك الحقائق بشكل أكبر وأعمق** فقد نقوم بفعل ما يغلب على ظننا أن المصلحة فيه أعلى وأن المفاسد فيه معدومة أو محدودة ، ولكن بعد توسع الإدراك يتبين الأمر بشكل أوضح وأقرب للحقيقة ،

إن الإدراك هو درجة الوضوح (التي ترى وتسمع وتفهم وتشعر بها سواء بوعي أو بلا وعي) كل الحقائق المتعلقة بذلك العمل الذي تود القيام به .

إدراكك هو الناتج النهائي في تلك اللحظة لذكائك وتفكيرك وربطك وتحليلك وخبراتك وتربيتك وتجاربك وثقافتك وفطرتك ومعلوماتك وحدسك ومشاعرك وماضيك وحاضرك ومستقبلك وتؤثر فيه حالتك الجسدية والنفسية والعقلية والبيئة المحيطة بك .

وبالتالي فإن قرارك في تلك اللحظة للقيام بأمر ما يعتمد على درجة ومستوى إدراكك فإن كان صحيحاً فاحمد الله وإن كان خطأ فاحمد الله وصححه **واعلم أن الذي يحيط بكل شيء ويعلم كل شيء ويغير كل شيء هو الله جل جلاله** ، فلا تجلد نفسك وتخفض تقديرك لذاتك من أجل زلة غير مقصودة ، ولكن قل قدّر الله وما شاء فعل واحرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز .

- حديثي عن الخطأ لا يعني أننا غير مسؤولين عن نتائجه و أننا لا نلام على نواتجه بل يعني أن ننظر إلى أنفسنا **كما ننظر إلى إنسان عزيز بذل قصارى جهده وتحرى الصواب** وأن ذلك الإنسان محدود الإدراك وقد اختار قراره بناء على مستوى إدراكه فنعامله معاملة المجتهد فإن أصاب فحسنتين وإن أخطأ فحسنة على اجتهاده .
- مسؤوليتك تعني قبولك نتائج أفعالك فلكل فعل ثمن يجب دفعه ومعرفتك المسبقة لتكلفة ما ستقوم به واستعدادك التام للدفع يمنحك الحكمة والتروي قبل اختيار القرار ويدفعك لتحمل المسؤولية بعد اتخاذ القرار ، **وهذا كله يقلل نسبة الأخطاء ومساحة الندم** .
- وكلما نقصت معرفتك المسبقة لتكلفة وتبعات أفعالك زادت نسبة الأخطاء واتسعت مساحة الندم فتنكسر نفسك ويقل تقديرك لذاتك **وسواء كنت مستعداً أو غير مستعد ، واعياً أو غير واعي ، ضعيفاً أو قوياً فأخطاؤك مسؤوليتك** .
- عندما تخطيء فتذكر أنك (لست أحمقاً ولا أخرقاً ولا غبياً ولا معتوهاً) أنت بشر يمارس بشريته ، وتذكر قول النبي ﷺ

« كل ابن آدم خطاء وخير الطائين التوابون » رواه الترمذي

- عندما يخفق ابنك في لعبة أو سباق أو عراك فخفف عليه وأخبره **أنك كنت كذلك** من قبل وأن أخوه فلان مر بمثل ذلك وأن الكثير مثله، حتى لا يشعر بأنه عاجز و أنه متفرد في السوء والألم والمصيبة ، قال ورقة بن نوفل لرسول الله ﷺ في أول بدايات نزول الوحي :

«يا ليتني فيها جذع ، ليتني أكون حياً إذ يخرجك قومك

فقال رسول الله ﷺ: أو مخرجي هم؟

قال: نعم، لم يأتِ رجل قط بمثل ما جئت به إلا عودي »

وقال تعالى : ﴿وَكُلا نَقُصُّ عَلَيْكَ مِنْ أَنْبَاءِ الرُّسُلِ مَا نُثَبِّتُ بِهِ فُؤَادَكَ وَجَاءَكَ فِي هَذِهِ الْحَقُّ وَمَوْعِظَةٌ وَذِكْرَى لِلْمُؤْمِنِينَ ﴾

إن الشعور بالمشاركة يثبت القلب ويهون على الإنسان المصاب ويحيل الأمور إلى أسبابها لا إلى ذاته

تأمل



تأمل

الإتقان صديق وفيّ للمحاولة والخطأ

لا يستطيع الإنسان أنَ يكون مميزاً ومتقناً وبارعاً **من المحاولة الأولى** ، كل منا لديه ذكريات جميلة عن لحظات فشله أو تعثره في أمر ما ، يتذكرها الآن وهو يضحك ويستشعر حكمة الله في ذلك بعد أن كان يظن في حينها أنها خسارة مؤلمة وأنها نهاية حياته وسعادته

غالبا ما يكون اليوم الأول مربكاً ومخيفاً ومليئاً بالأخطاء ، يوم أول في العمل ، يوم أول في قيادة السيارة ، يوم أول في الزواج ، يوم أول في استخدام جهاز جديد ، يوم أول في أداء العمرة أو السفر لبلد غير مألوف

تجدنا الآن نضحك منها ونرويها بشيء من التعايش معها لأنها جزء لا يُغفل عنه **في قصة نجاحنا**

هي هكذا ، سنة حياتية وقانون يجري على الجميع ، البداية ضعيفة ومليئة بالأخطاء ، وفي كل محاولة تقل الأخطاء وتتعمّق الخبرة ويزداد الإتقان (تأمل الصورة أعلاه) فلا تخش البدايات وتقّبل العثرات وواصل المحاولات واكسب الخبرات حتى تصل بإذن الله وتوفيقه بكل ثبات ، ولا تطلب الكمال من البداية **فالكمال يأتي مع الاستكمال** ، والإتقان صديق وفيّ للمحاولة والخطأ

تقدير الذات في المهن والصناعات

وجهة نظر

شدني وأنا أتأمل في منظومة الفكر التربوي عند النبي صلى الله عليه وسلم

هذا الحديث قال صلى الله عليه وسلم : " ثمن الكلب خبيث ومهر البغي خبيث ، وكسب الحجام خبيث" رواه مسلم

وموضع الشاهد هنا في الحجامة ، لماذا زهّد النبي عليه السلام فيها ؟ ولماذا وصف كسبها بالخبيث ؟ هل المقصود الكسب أم الكاسب ؟

ولست هنا بصدد ذكر الخلاف الفقهي في مسألة أجرة الحجامة ، ولكني أحاول تلمس الأسلوب المحمدي في تهذيب النفوس وترقيتها ،

قال الشيخ العلامة ابن عثيمين- رحمه الله - في شرح البلوغ :

(كسب الحجام خبيث ، يعني : أجرة الحجام التي يكتسبها من حجامته خبيثة ، الخبيث يطلق على الحرام ، ويطلق على الرديء ، ويطلق على المكروه الذي تكرهه النفوس)

وقال ابن قدامة ــ رحمه الله ــ : (فقد سمى النبي صلى الله عليه وسلم الثوم والبصل خبيثين مع إباحتهما، وإنما كره النبي صلى الله عليه وسلم ذلك (أي كسب الحجامة) للحر تنزيهاً له، لدناءة هذه الصناعة)

وقال غير واحد من السلف (يكره للحر أكل كسب الحجام، ويكره تعلم صناعة الحجامة، وإجارة نفسه لها، للأحاديث الواردة ولأن فيها دناءة) وحملوا هذه الحديث على الارتفاع عن دنيء الأكساب ، والحث على مكارم الأخلاق ، ومعالي الأمور ، و وَصْفُهُ عليه السلام بأنه خبيث ـ والله أعلم ـ معناه أنه ليس من المكاسب الشريفة ، بل من المكاسب الرديئة ، هي مهنة ليست محرمة ولكنها ليست شريفة بمعنى رفيعة ، وهذه فكرة يمكن تعميمها على كل عمل دنيء لا يزيد عامله إلا انكساراً وضعفاً ومهانة في أعين الناس ، وهذا مما يسامي بالنفس ويرفع الهمة ويحث على معالي الأمور وجليل المقاصد ، ولذلك لا تجعل المهن الوضيعة أول خياراتك ، ابحث عن معالي الأمور فإن المهنة الوضيعة امتهان لك ، لا تجعلها في قائمة طموحك ولا في دائرة اهتمامك فمن يقدر ذاته سيبحث لها عما تستحقه وتستمتع به وما يزيدها رفعة وشرفاً ومكانة ،

ولكن قد يقول قائل هذا الكلام فيه مثالية وفيه إسقاط لبعض المهن وعلى بعض الناس - وهو كلام وجيه - لذلك أود التنبيه إلى

- أن العمل الشريف خير من الدنيء وأن العمل الدنيء خير من العطالة وسؤال الناس
- أن أي مهنة وضيعة تستطيع أن تمارس خيراً منها اتركها ولا ترض بها
- أن أي مهنة وضيعة لا تستطيع على غيرها فعملك فيها قمة الشرف والرفعة فهي خير من الحاجة إلى الناس

- أن العامل في المهن الشريفة خير من العامل في المهن الوضيعة ، وأن العامل في المهن الوضيعة خير من العاطل ، وأن العاطل خير ممن يعمل في باطل
- أن العامل المجتهد في المهن الوضيعة خير من العامل المقصّر في المهن الشريفة

وبنظرة مثالية سنقول لا توجد مهنة شريفة ولا وضيعة ، ولكن الواقع يقول لنا غير ذلك ، وعلى حسب تقديرك سيكون اختيارك ، فمن يُقدّر ذاته سيختار المهنة الشريفة ويترك الوضيعة ، ومن يُقّدر ذاته سيختار المهنة الوضيعة (ويتشرف بها) على أن يسأل الناس ويحتاج إليهم ،

وأخيرا أقول لك :

نفاصيل

إذا اضطررت للعمل في مهنة وضيعة فأنصحك بالتالي :

- اجتهد لتكون الأكثر تميزاً فيها والأكثر إتقاناً لها
- اعقد العزم أن تكون هذه المهنة مؤقتة فهي مرحلة عبور وأحد الجسور الموصلة لما تريد ، فاجتهد فيها واجعل عينك على مهنة أو فرصة أخرى خير منها

ودعني أبسط المسألة بمثال الكرسي ، فالناس في الوظائف - من وجهة نظري - على خمسة أصناف :

١) رجل يجلس على كرسي مريح ومناسب له فهو مستمتع ولا يريد تغييره

٢) رجل ليس لديه كرسي فيستمر واقفاً حتى يتعب فيصبح مستعداً للجلوس على أية شيء وإن كان غير جميل أو غير مريح

٣) رجل يجلس على كرسي غير مريح ولكنه مضطر للتمسك به فهو يخشى لو تركه ألا يجد غيره

٤) رجل يجلس على كرسي غير مريح ولكنه قرر تغييره فتركه واستمر واقفاً يبحث عن كرسي آخر فربما وجده بسرعة وربما طال انتظاره حتى اضطر لقبول الجلوس على أية كرسي يتاح له

٥) رجل يجلس على كرسي غير مريح فقرر أن يستبدله وبدأ في البحث عن بدائل ولكنه ظل محافظاً على كرسيه متحاملاً على نفسه صابراً على وضعه ، حتى يجد الكرسي الأنسب له ، وعندها يترك الأول ويستمتع بالثاني

وهذا الأخير هو ما أدعوك لفعله ، فإذا كنت في مهنة وضيعة اصبر عليها ، وابحث عن خير منها حتى تجدها بإذن الله وعونه وتوفيقه


مع الطفولة

ثلاث ركائز لبناء تقدير الذات حددها ستانلي كوب سميث :

١. حب غير مشروط .

٢. وجود قوانين معلنة ملتزم بها بين جميع أفراد الأسرة لمعرفة الصواب والخطأ . ⟵⟶ مهمة

٣. الاحترام المتبادل.

خمسة عوامل تساعد الأبناء على تقدير الذات

١. شعوري بالأمان	(قوانين واضحة - لا للكلمات الجارحة والنقد، توجيه السلوك وتصحيح الأخطاء بلطف،الحوار والنقاش)
٢. شعوري بالهدف والغاية	(ساعد الأبناء على تحديد هدف في (العبادة ، الأخلاق ، في المدرسة ، في الصحة، في الثقافة ، في العلاقات، وفي طموح خاص به)
٣. شعوري بالجدارة والكفاءة	(ساعده ليتعرف على نقاط قوته وضعفه ، أشركه في مناشط تبرز قوته وتستثمر مهارته ، قدم تغذية راجعة محفزة ومشجعة ، احتفل بإنجازاته)
٤. شعوري بالانتماء	(ساعده في تكوين علاقات جيدة مع أصدقائه وأقاربه وجيرانه ، شجع الترابط والعمل الجماعي)
٥. شعوري بالهوية الخاصة	(وفر خصوصية له واحترمها (ملابس خاصة ، خزائن وأدراج ، كلمات تقال له ، لقب خاص به ، وقت يمنح له ، حركة أو رمز بينك وبينه ، أشعره بأنه ليس مثل البقية) وقد كان عليه الصلاة والسلام يخص بعض أصحابه بألقاب وصفات تشعرهم بالخصوصية

- فرويد كان يطلق على الطفل لقب صاحب الجلالة

ويقول (أرني طفلاً غير واثق)

وأقول : الطفل يولد قوياً (واثقاً متقبلاً مؤكداً مقدراً)

كانت الطلبات نفوذه ، والدموع والصراخ جنوده ، و همته وقوده ومحبتنا له نقوده ، فأصبحت الطلبات أنانية والدموع ضعف ، والصراخ قلة أدب ، ومحبتنا مشروطة وهمته مشتتة ، فضاع ملكه وسقط من عرش القوة حكمه .

- دراسة أمريكية في كتاب لا تطلق النار للمؤلف شون بريكل

٩٦٪ من الأطفال في سن أربع سنوات لديهم تقدير عالٍ وصورة ذاتية لا محدودة لقدرتهم

وبعد بلوغ الثانية عشر تصبح لدى ٥٪ منهم الصورة نفسها ..!

نظراً للتحديات الثقافية والنفسية والاجتماعية والجسدية والممارسات التربوية

س) هل الموافقة والاستجابة لرغبات الابن يقوي شخصيته ويزيد ثقته أم الحزم أنسب لذلك ؟

ج) التربية وسط بين المنع والمنح وشخصية الأبناء بناء يحتاج لإنشاء وهدم وبناء ولعلي أوضح ذلك من خلال هذه المصفوفة



مصفوفة البناء والهدم





١-(المتزن) تلبية رغبات الابن وإعطائه مع تصحيح سلوكياته الخاطئة وتوجيهه وعقابه عند تكرار الخطأ أو تعمده يساهم بعد توفيق الله في بناء شخصية متزنة للابن .

٢-(المدلل) تلبية الرغبات والاستجابة لكل ما يريد الابن دون توجيهه وتصحيح سلوكه ودون عقابه وحسابه على تقصيره وأخطائه ينشيء شخصية اعتمادية هشة لا تقوى على تحمل مسؤوليات الحياة الواقعية وينسب لعلي بن طالب رضي الله عنه (اشفقوا على أبنائكم من إشفاقكم عليهم).

٣-(المحروم) عدم تلبية الرغبات والرفض المستمر لطلبات الابن مع التركيز على توجيهه ومتابعته وتصحيح سلوكه ولومه عند التقصير والخطأ ، ينشيء شخصية منكسرة تشعر بالحرمان ، متلهفة للأخذ ، يسهل استدراجها من خلال العطاء والتأثير عليها من خلال الثناء .

٤-(المهمل) عدم تلبية الرغبات والرفض المستمر لطلبات الابن وتجاهل احتياجاته يشعره بالحرمان، وعدم تصحيح سلوكياته وتوجيهه وتقويم سلوكه يشعر بعدم الأهمية ويفقده الأمان ، وهذا ينشئ قنبلة موقوتة تنتظر الوقت المناسب لتخرج ما فيها ، فإذا تمكن أو كبر اجترّ كل أمنياته ومارس كل رغباته غير المشبعة بكل عشوائية وتخبط ، فحرمانه من العطاء جعله يندفع ، وحرمانه من التوجيه جعله لا يرتدع .

وتبقى التربية على المسؤولية متقلبة بين ثلاث كلمات :

- نعم
- لا
- أنت حر



(نعم دائما) دلال يورثه الضعف

(لا دائما) تنتج إما الانقياد أو العناد

(أنت حر دائماً) تفقده الأمان و حكمة القرار ، فالسائر في طريق بلا لوحات إرشادية و لا علامات أرضية يتيه في طريقه ويخاف في مسيره ويستجيب بفزع لأي تنبيه قد يأتيه من سيارة أخرى ويصدق أي معلومة يسمعها .

أما من يتعامل مع ابنه بهذه الكلمات (نعم ، لا ، أنت حر) وفق المصلحة وبناءً على الموقف فسوف ينشيء ابنه على شخصية ناضجة متزنة بعد إعانة وعناية وهداية الله جل جلاله

-قال مصطفى السباعي رحمه الله:

«الولد كالمهر ابن الحصان إذا أُعطي كل ما يريد نشأ حروناً جموحاً يصعب قياده ، و إذا منع كل ما يريد نشأ شرساً يكره من حوله ، فكن حكيماً في منعه وعطائه ، وإياك وتدليله باسم الحب له ، فذلك أقتل شيء لسعادتك وسعادته».



كلمات كاللكمات فاحذر منها

- -أنت ما تفهم (ضرب في التقدير والثقة).
- -أنت ما تقدر (ضرب للثقة والتقدير).
- -يضحكون عليك (ضرب للتقدير).
- -يا وسخ يا قذر (ضرب للتقبّل والتقدير).
- -لا تقول ولا كلمة (ضرب للحقوق يضعف التوكيد والتقدير).
- -غصب عليك (يضعف الثقة والتقدير والتوكيد).
- -من قال لك تفعل ذلك (ضرب للمبادرة وبالتالي إضعاف للثقة والتقدير).
- -أنت ما ينفع معك شيء أبداً .. (ضرب للتقدير قوي لتعميم الحكم).

سلوكات عائلية تضعف شخصية الأبناء

١-التسلط وفرض الرأي أو الإكراه .

٢-الحماية الزائدة : ويقصد بها القيام نيابة عن الطفل بالواجبات والمسؤوليات التي ينبغي أن يقوم بها .

٣-الإهمال : ترك الطفل دون تشجيع على السلوك الجيد ولا محاسبة على السلوك السلبي وترك توجيهه إلى ما يجب أن يفعل .

٤-التدليل : تشجيع الطفل على نيل رغباته بلا ثمن أو مسؤولية.

٥-القسوة : استخدام عقاب مؤذي بدنياً كالضرب أو معنوي كالحرمان والتهديد .

٦-إثارة الألم النفسي : من خلال تحقيره و إشعاره بالذنب و السخرية منه .

٧-التذبذب : وهو عدم استقرار أسلوب الوالدين في استخدام الثّواب والعقاب وعدم توقع ردة فعلهما .

٨-التفرقة : وهي عدم العدل بين الأبناء .

٩-المقارنات بينه وبين من حوله.

موقف غير تربوي

(مين تحب أبوك أو أمك .؟ عيب قل كلهم).. هكذا نقتل التعبير عن المشاعر ونضعف توكيد الذات ، علّمه أن حبه لأحدهما أكثر لا يعني كره الآخر وإقصائه





جذور المشكلة

يولد الطفل ولديه حب شديد لذاته فهو يطلب لها ويعبر عنها ويلفت الانتباه إليها ويفخر بها فإذا كبر اكتشف أن ثمة سدود من المعتقدات تحول بينه وبين تدفق شلال حبه لذاته منها :

- لا يصح أن تحب ذاتك (يا أناني)
- لا يصح أن ترغب في كل شيء (يا طماع)
- لا يصح أن تتصرف على سجيتك (عيب)
- لا يصح أن ترتكب الأخطاء (غبي فاشل)
- لا يصح أن تعبر عن نفسك أو ترفض (وقح وجريء)
- لا يصح أن تفخر بها (مغرور)

فيتولد لديه قناعة **أن إخفاء الحب أقل خطراً وأكثر سلامة من إظهاره** فالناس ستحارب من يظهر حبه لذاته وترفضه ولا تتقبله .

لذا ولأنه يبحث عن القبول ، يقبل أن يخفي حبه لذاته وتقديره لها فيتنازل **حتى يبدأ في تهميشها وإنكارها وحرمانها ثم احتقارها** .

يتلقى الأطفال رسائل كثيرة مضمونها (لكي تحصلوا على الحب يجب أن تستحقه أو تدفع ثمنه) وعندها تكتشف أن قيمتك ليست في ذاتك وشخصك **بل في شيء آخر** ، في طاعتك واستجابتك أو مظهرك وممتلكاتك أو إنجازاتك و نجاحاتك أو في خدماتك وتضحياتك.

خطأ في التعامل مع الخطأ

أنت على صواب (نحبك)   حب مشروط

أنت على خطأ (تخسر الحب ونرفضك)   حب مشروط

ولأن لدينا الكثير من الأخطاء التي تسلبنا الحب وعندنا القدرة على إخفاء تلك الأخطاء فإننا نشعر عندما يعبرون عن رضاهم أو حبهم أنهم مخدوعون ولا يعرفون الحقيقة وأننا لا نستحق هذا الحب .

ردود فعل شائعة (لا تفعلها)

هناك بعض ردود الفعل المنتشرة في تربيتنا لأبنائنا تضعف من شخصيتهم فاحذر منها :

- ١) إنكار الشعور : يقع الطفل فيأتي مشتكياً وباكياً فيقول له الأب لا شيء يؤلمك أنت تكذب أو تبالغ ... إلخ ، إنها سقطة بسيطة أو ضربة خفيفة . إنكار الشعور يشعره بعدم اهتمامنا وقسوتنا وعدم تصديقنا له .
- ٢) تلقين الشعور : يصرخ الطفل أنه لا يحب خالته أو أخاه وبدلاً من نقاشه واحترام رأيه وتصحيح العلاقة بينهما نقول له (يجب أن تحبه) (عيب لا تقل ذلك).
- ٣) مقارنة المشاعر : أخوك لم يكن يبكي عند الطبيب ، أختك لم تكن تعاند أمها .
- ٤) السخرية بالمشاعر : اصرخ بأعلى صوتك كالحمار ، هل ستبكي مرة أخرى كالأطفال ؟
- ٥) إرهاب المشاعر : إذا رفعت صوتك عليّ مرة أخرى سأضربك ، إذا زعلت مرة أخرى فلن تذهب معي ، إذا أصررت على رأيك فلن أكلمك ، إذا لم تسكت فأنت لست ابني !

سلوكيات تهدم بنيان الشخصية وتضعف الأساسات وتنتج أبناء بشخصيات مزيفة ونفوس هشّة.

سلّم التوجيه التربوي :

عندما يقع من ابنك خطأ أو يقع ابنك في مشكلة فأجِّل اللوم والنقد وتعامل مع الموقف وفق سلَّم التوجيه التربوي

مثـــــال :

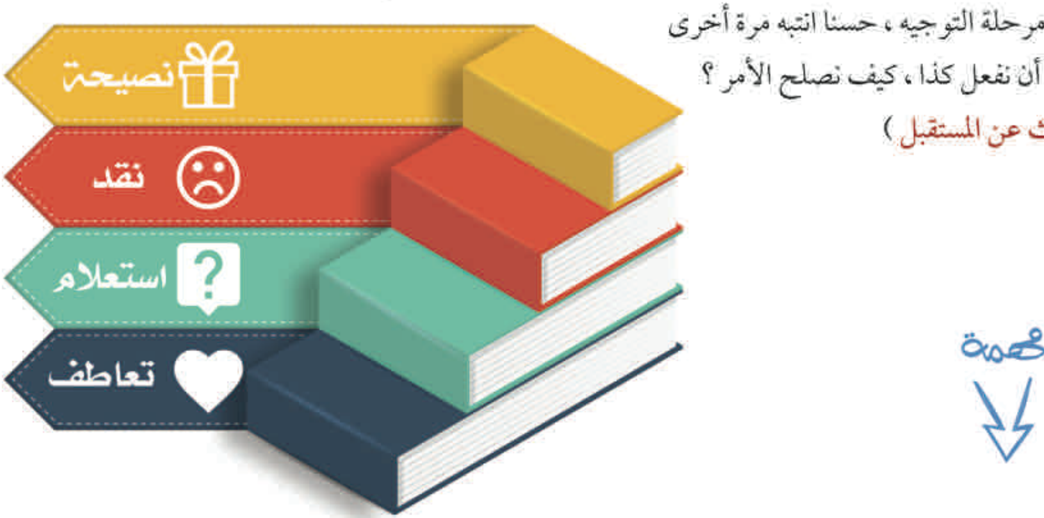
جاء الابن يبكي فعليك بالتدرج في ردة فعلك على النحو التالي :

١) تعاطف : استجابة سريعة وتفاعل واضح واهتمام به وإشعاره بأنك تتألم لألمه

٢) استعلام : ماذا حدث وكيف ؟ وأين ؟ ومتى ؟ وهذه مرحلة الاستكشاف والأسئلة

٣) النقد : ألم أخبرك ألا تفعل كذا ؟! لماذا فعلت ذلك ؟ أنت مخطيء (حديث عن الماضي)

٤) النصيحة : وهي مرحلة التوجيه ، حسنا انتبه مرة أخرى والمفروض مستقبلاً أن نفعل كذا ، كيف نصلح الأمر ؟ بماذا تعدني ؟ (حديث عن المستقبل)



- بعض الآباء يبدأ بالاستعلام ثم النقد ، فيتعلم الابن أن الشكوى لوالده تجعل المشكلة مشكلتين فيفضل مستقبلاً ألا يتحدث إليه بشيء.
- بعض الآباء يكتفي بالاستعلام وهذا فيه تجاهل لمشاعر الابن فيتعلم الابن أن الشكوى تجعله متهماً وتجعل من والده محققاً .
- بعض الآباء يكتفي بالنقد فيتعلم الابن أن الشكوى ستجعله مذنباً مهما كانت براءته.
- بعض الآباء يكتفي بالتعاطف فيتعلم الابن أن الشكوى هي مجرد مُسكّن لا يحل المشكلة ولا يصحح الأحوال .
- بعض الآباء يكتفي بالنصيحة المباشرة متجاهلاً مشاعر الابن ومتساهلاً مع الأمر وعندها لا فرق بينه وبين استشارة مكتوبة في موقع تربوي لا روح فيها .

أنا هنا

لا يستطيع الإنسان العيش دون التأكد من وجوده وأن ثمة من يشعر به ويسمع له ويراه لذا يحاول الإنسان لفت انتباه من حوله بسلوكيات إما إيجابية (كالطاعة والتعامل الحسن والتميز والجلوس بهدوء) وهي ضعيفة المفعول وبطيئة التأثير .
وإما بسلوكيات سلبية (كالرفض والعناد والصراخ والتفحيط والتمرد والعدوانية) وهي قوية المفعول وسريعة التأثير ، لذا على المربي أن يتفاعل مع الإيجابي ليعززه ويتجاهل السلبي ويعالجه.

همسة :

تنبيه

بيوت الرعب في مدن الألعاب جريمة تربوية و مقالب تخويف الأطفال عدم إنسانية والضحك على دموع وآلام ومخاوف الطفل شيء لا يحتمل .



تأمل

ثقافة الخوف

بحث قدمه د محمد أحمد الفوال من جامعة دمشق في المؤتمر الدولي الحادي عشر تحت عنوان ثقافة الخوف ٢٠٠٦ م في فيلادلفيا وذكر فيه:

١-لا يبدأ الخوف قبل الشهر السادس وبعد ذلك يبدأ من خلال الخوف من الأصوات العالية ومن فقد التوازن .

٢- ٩٠٪ من الأطفال تحت سن ست سنوات تظهر لديهم مخاوف تختفي تدريجياً .

٣-الأذكياء من الأطفال لديهم مخاوف أكثر من أقرانهم في سن الثانية والثالثة لوعيهم بالأخطار وإدراكهم للعواقب ، ومع مرور الوقت يصبح لديهم مخاوف أقل من أقرانهم في سن السادسة لقدرتهم على التفكير المنطقي المبني على ملاحظة الواقع ومعرفة المخاوف المتوهمة .

٤-في سن الرابعة يبدأ الخوف الشديد من الظلام ثم يتناقص في سن الخامسة ثم يضعف و يتلاشى في سن السادسة ، إلا إذا ارتبط الظلام بموقف سلبي سابق.

٥-في سن الرابعة يصبح لدى الطفل خوف شديد من البقاء لوحده ثم ينقص في سن الخامسة ثم يتلاشى في سن السادسة .

● خوف الأطفال

قام جي رسلو وهولمر (١٩٣٥ م) بدراسة خوف الأطفال واتضح أن الخوف من الأشياء الحقيقية كالضوضاء والأشخاص والحركات غير المتوقعة وكل ما هو غير مألوف (يتناقص بتقدم العمر).

في حين أن المخاوف من أشياء متوهمة تتزايد مع تقدم العمر (كالظلام واللصوص ووجود مخلوقات غريبة وأشباح) .

● تقليد الخوف

عادة يكون للابن خوف مقلد من أحد والديه ويمتاز بطول بقاء الخوف وقوة أثره .

● لا تتركوني

الوحدة أبرز مصادر الرعب للطفل لأن كل الكائنات الحية التي تعيش في جماعات تكسب قوت يومها من قوتها الشخصية وولاء وقوة المحيطين بها ، لذا غياب الأهل عن الطفل يشعره بفقدان الاثنين .



همسات :

- عندما يصرخ الطفل في الليل ويبكي تدخل والدته وتضيء النور ، وتلبي حاجته وتهدّيء من روعه فيرتبط الأمان لديه بوجود والدته وإضاءة النور ، لذا الأفضل تهدئته والإنارة مغلقة لكيلا يعتبر الظلام مصدر خوف له .
- النمو الصحيح لطفل متزن ليس في عدم الخوف بل في القدرة على تجاوز المخاوف الوهمية ومواجهة المخاوف الحقيقية .
- ملاحظة النماذج الشجاعة تعالج الخوف ومخالطة الشجعان تكسب الشجاعة غالباً .
- لعبة تفجير البالونات من تمارين مواجهة الخوف من الأصوات المرتفعة لدى الطفل وذلك من خلال إعطائه إبرة وبالونات ليفجرها فيرتبط الصوت العالي باللعب والمتعة.
- تساؤل كيف نزرع الثقة في الابن ؟

  السؤال في ظني خاطيء فالثقة موجودة ولكن كيف نحافظ عليها ؟
- كل الحيوانات تولد خائفة ثم تألف تدريجياً وتطمئن غير أن الإنسان يولد مطمئناً ثم يخاف تدريجياً ، و السبب في ممارسات التربية وتجارب الحياة السلبية .
- الانتصار في ألعاب تنافسية يكون له وقع خاص عند الطفل ويرفع تقديره لذاته
- شعبية الطفل داخل الأسرة والأقارب والمدرسة تشعره بالقبول وترفع تقديره لذاته

علاقة الطفل بأسرته على أربعة أنواع



(١) علاقة آمنة صحية

وذلك من خلال شعوره بأنها :

- موجودة معه عندما يريدها .
- قادر على تلبية احتياجاته وفهمها.
- مُحِبّة له دون شرط .
- مُقدرة له ومُتقبلة له وليست فضولية ولا مُتطلبة ولا مُشككة.

(٢) علاقة متحاشية

إهمال عاطفي متكرر يؤدي إلى رفض كل فرص التواصل والرعاية ، فيتظاهر الطفل بعدم الاحتياج لأي علاقة تربطه بالناس رغم حاجته إلى الارتباط والتشجيع فيرفض قبل أن يُرفض.

(٣) علاقة متذبذبة

علاقة تعرضت للترويع والتخويف تسببت في الشعور بتناقض داخلي في رغبته الحصول على التهدئة والتطمين من أسرته التي تخيفه وتؤلمه ، فيتذبذب بين خائف منها ومضطر للجوء إليها ، فيصاب بحالة من تمزق العلاقة .

(٤) علاقة قلقة

طفل لم يحصل على رعاية كافية تعطيه الأمان أو تكون الرعاية والمكافآت عشوائية غير منتظمة تصيبه بالإحباط أو عندما لا يأمن فيها الطفل ردة فعل أسرته فمرة تسامحه ومرة تعاقبه دون وضوح في المنهج أو ثبات على الأسباب وهذا النوع من العلاقة هو الذي يولد سلوك اللطف الزائد عند الطفل والإذعان والضعف .

ومن أكبر عوامل العلاقة القلقة بين الطفل وأسرته (أمهات غير داعمات ، آباء غائبون ، أخوة متجاهلون) .

لبناء شخصية قوية لطفلك بعد توفيق الله لك:

١ – أن تمدحه عند الإحسان وتوجهه عند الخطأ .

٢ – أن تتفهم طفولته وتصبر على سلوكياته .

٣– أن تمنحه بعض الصلاحيات مع توجيهه وإعلان العقوبات .



٤ – أن تجعله يجرب ويتحمل مسؤولية قراراته لا أن تقرر عنه .

٥ – أن تشعره أن الخطأ والصواب والفشل والنجاح أمر طبيعي يحدث للجميع .

٦–ألا تطالبه بما لا يستطيع .

٧– أن تكلفه بما يستطيع ثم تمدحه على عمله بشكل عام لا على إنجازه فقط .

٨– أن تمنح له حرية الاستكشاف وأن تجيبه على تساؤلاته .

٩– أن تجعله يحسن مهارة ما وخاصة لعب كرة القدم فهي مقياس تقبل اجتماعي وسط أقرانه.

١٠ – أن تساعده على تكوين علاقات اجتماعية خارج محيط أسرته .

١١ – أن تشعره أن قيمته كإنسان ليس بما يلبس أو يملك بل بما ينجز ويعمل .

١٢ – أن تتحمل عناده وتتقبل رأيه وتتفهم غضبه وحزنه ومشاعره.

١٣ – أن تتفاعل مع مخاوفه ودعمه وعدم السخرية منها أو تكذيبها .

١٤ –أن تستجيب لأفراحه وأتراحه فالتفاعل صدى يؤكد به وجوده .

١٥ – أن تثني على إيجابياته فتكرار الذم للسلوك يجعله كالمسمار يستقر في هيكله ولا ينزعه سوى الثناءات المتكررة على السلوك نفسه .

١٦ – أن تكون بجانبه عند حاجته وعند فرحه وعند حزنه وعند ألمه.

١٧–مشاركة اهتمامات الابن ومشاكله والاعتماد عليه في قضاء الحوائج والأعمال والفرح غير المبالغ فيه بإنجازاته ووضع حدود وتعليمات واضحة و عادلة ومنطقية في تربية وتقويم سلوكه دون لوم ولا قسوة واحترام أفكاره والأخذ ببعض آرائه ومساندته في قراره يبني في الطفل شخصية الرجل .

لطفل قوي

١- لا تفعل كل شيء له دعه يجرب وليكن دورك حمايته من الخطر وليس حمايته من كل شيء .

٢- لا تفعل له ما يستطيع هو أن يفعله .

مهمة

٣- **أهم شيء يحتاجه منك المتربي هو ألا يحتاجك** .

٤- أبناؤك يحتاجون منك **أن تترك فيهم** أكثر من أن تترك لهم .

٥- لا تغضب من غضبه ولا تنهره على صراحته ولا تسخر من دموعه ولا تتجاهل تلميحاته ولا تهمش اهتماماته ولا تستنقص من أحلامه .

٦- كن قدوته التي يتعلم منها كل خير .

٧- ادمجه مع أطفال في سنه **يستطيع ما يستطعون ويعجز عما يعجزون** ولا تجعله يخالط دوماً من هو أكبر منه حتى لا يشعر بالعجز والضعف بينهم .

٨- لا تكتف بصداقاته لأبناء عمه وخاله وأقاربه ، ادمجه في علاقات جديدة وبيئات متجددة حتى يكتشف ذاته من عدة مرايا وزوايا .

٩- لا تظهر فرحاً مختلفاً عندما يأخذ درجات كاملة في شهادته حتى **لا يعتاد على طلب الكمال** .

وركز في **المرحلة الابتدائية** على اتقانه للمهارات الأساسية كالكتابة والقراءة والحساب ثم ركز بعدها على تعلمه الآداب والأخلاق والأذواق مع نفسه ومع غيره وعلمه أسماء الله وصفاته وبعض سيرة نبيه حتى يحب الله ويثق به ويحب نبيه ويقتدي به .

ثم ركز في **المرحلة المتوسطة** على تقبله لذاته وتكوين علاقته **وضبط شهوته وانفعالاته** وعلمه آداب مجالس الكبار واجعله يرافقك فيها.

ثم ركز في **المرحلة الثانوية** على تحمله المسؤولية وتدبير شؤونه **وإدارة مصروفه** ومساعدته لأسرته وتكليفه ببعض المهام و حثّه على الاهتمام بالدراسة والتحصيل .

- وقد عاصرت الكثير من الشخصيات التي تم تأسيسها بشكل متزن في طفولتها ومراهقتها فسهل عليها الاعتماد على ذاتها والاجتهاد في دراستها بعد ذلك.
- وقد رأيت من كان والده ووالدته يلازمانه ويحرصان على تفوقه وامتيازه فنجح طالباً ولكنه أخفق رجلاً ناضجاً ناجحاً اجتماعياً ، ولكل قاعدة استثناءات والله خير حافظاً وهو الهادي والموفق والمدبر سبحانه .

همسات :

تأمل

- رأي من له أهمية في حياتنا يشكل فارقاً في تقدير ذواتنا.
- الطفل يرضع الآراء كما يرضع الحليب ويصدقها وتنمو في داخله ، وأسرته مرآته ، بها يرى نفسه ويحكم على قيمته.

والأطفال يصدقون الأكبر والأكثر خبرة ويتفاعلون مع وجهات نظرنا فيهم .

- البالغ يستطيع أن يقرر نوعية مشاعره وتقديره لذاته من خلال نقاش داخلي مع نفسه عن نفسه ، بينما الطفل ينتزع ذلك من العالم الخارجي فصورته عن نفسه هي ارتداد وانعكاس لنوعية التقدير والاهتمام والاحترام الذي نُشعِره به **ويكفي الطفل ألا تمدحه ليتحطم** فكيف تشتمه أو تحقره أو تذمه.

انتبه : أطفالنا ذمهم ومدحهم وتثبيطهم وتشجيعهم سلوكيات تشكل طبيعة علاقتنا بهم وكلما ضعف لقاح المدح والتحفيز وقوي فيروس الذم والتثبيط **زادت نسبة أمراض الشخصية لديهم**.

- يحاول الطفل الاختباء ويتساءل في داخله هل سيفتقدونني ؟ ليتأكد من وجوده ، إن محاولات لفت الانتباه من خلال التمارض أو الصراخ أو إظهار الحزن أو التفحيط أو العنف أو اللباس أو التضحية والخدمة المتكلفة ، **مؤشر على وجود حاجة للتقبل ونقص في تقدير الذات**.



كيف أبني شخصية ابني ؟

يبنى العقل بالعلم و تبنى الشخصية بالتجربة ، لا شيء بعد هداية الله يصقل شخصية الأبناء مثل ممارسة الأداء والعيش في التجربة يكابدها ، يجربها ، يتحداها ، يتنصر عليها وينكسر أمامها ، امنحه الفرصة ليقوم بها يريد وليكن دورك التشجيع دوماً والتوجيه عند الحاجة والمساعدة عند الطلب

وللخروج بنتيجة جيدة في التربية بالتجربة عليك بالتالي :

- اجعله يستشعر حكمة الله وأن أمر المؤمن كله خير مهما كانت النتائج سيئة في نظرنا المحدود
- أحطه بالحب غير المشروط ، الحب الذي يُشعره بقيمته كإنسان لا بقيمته كمنجز أو محسن أو مطيع أو ناجح أو متفوق أو نظيف أو هادىء أو غير ذلك
- أشع في منزلك ثقافة الخطأ وطبّع القصور (أي اجعل الخطأ طبيعياً) واقبل الخطأ غير المقصود وحاسبه على تعمد الخطأ المتكرر
- لا تعزز الكمال ولا تركز على الإتقان بل ركز على الاجتهاد والمحاولة
- لا تقارنه بأحد ، لا تقارنه بأخيه أو بنفسه في الماضي أو بنفسك يوم أن كنت في عمره
- لا تنتقد ذاته وركز على نقد السلوك ، وحدد له ما يجب أن يفعل وليس ما فعل ، كما قال المربي القدوة عليه السلام للغلام (يا غلام : سمّ الله وكُل بيمنيك وكُل مما يليك) فلم يذكر له عليه السلام ما فعل بل ما يجب أن يفعل
- اعترف له بقصورك وحدِّثه بقصص تعثرك وأخطائك ليفهم حقيقة الحياة ويستشعر مشاركة الكبار له ويزيل عن كاهله شعوره بالتفرد والقصور ، فالحديث عن ضعفنا أمامهم يُطبِّع الخطأ ويكسر الشعور بالتفرد
- علِّمه اتخاذ القرار واجعله يتحمل مسؤولية خياراته ولا تسخر من نتائج قراراته ، واحذر أن تقول له (ألم أقل لك ؟ لو أنك استمعت لكلامي ، أنا أبوك وأفهم منك) ولكن حاول مساعدته واطلب منه ذكر الفوائد من هذه التجربة الخاطئة
- لا للإنقاذ المستمر ولا للحماية الزائدة ، ونعم للتشجيع والتوجيه
- الثقة يكتسبها من خلال الشعور بالكفاءة لتجاوز الموقف ، أي يشعر بقدرته على الفعل وهذا الشعور يتولد تلقائياً من خلال التجارب الناجحة ، لذا دعه يجرِّب بأمان
- ادعم اهتماماته وشجع هواياته واجعله يمارس ما يجيد وما يبرز فيه ، فالإنجازات الصغيرة كالحجار الصغيرة التي تُكوِّن جبل شخصيته الراسخ
- اصحبه معك فمخالطة الراشدين توسّع من مداركه وتنمي من قدراته الاجتماعية

- لا تصف مشاعر خوفه أو ضعفه أو بكائه على أنها عيب أو خطأ ولا تسخر من دموعه وعقباته حتى لا يتعلم إخفاءها فيضعف توكيده لذاته وتهتز شخصيته وتتوتر علاقتك به
- لا تظهر شكك أو قلقك حول قدرته على الأداء ، وبدلاً من قولك لن تستطيع أو أخشى ألا تنجح ، قل له هل تستطيع ؟ هل ترغب؟ هل تحب أن نؤجل ذلك؟ ما رأيك أن نعمل جزءاً منها ؟
- عزز السلوكيات الجيدة بالمدح والتشجيع وركز المدح على الاجتهاد لا النتيجة ، وكن محدداً في مدحك ومتنوعاً في ألفاظك ، فالمدح العام الإجمالي والمدح المتكرر المألوف يفقد قيمته وفعاليته
- وتبقى مكانة الطفل داخل الأسرة ومشاعرنا تجاهه وكلماتنا المستمرة له وردود فعلنا المألوفة تجاهه ومشاركتنا له واهتمامنا به تهدم أو تخدم شخصيته ، والله خيرٌ حافظاً
- وتذكر أن أُولى وأقوى وسائل تربية الأبناء هي في صلاح المربي وعلاقته بربه والإلحاح عليه بالدعاء ، اللهم أصلحنا وأصلح لنا وأصلح بنا .

تناقض :

رفض السلوك مرة وتركه مرة أخرى يشعره بالتناقض فيحتار ولا يدري ما يريده الكبار ولأنه يريد الابتعاد عن ألم الخطأ .
فإنه يقرر أنه (مخطيء دائماً) ليسلم ويرتاح من شوشرة الاحتمالات المزعجة.

قل ولا تقل :

- الطفل يخشى غضب والديه وهجرهم فإذا ربط النقد بالغضب والتهديد بالهجر فإن الإصابة تكون مضاعفة ،

عبارة (أنا تعبت منك ، بلاني الله بك ، نكدت علي ، ذبحتني في عيشتي ، يا ربي أنا وش سويت) ،
عبارات سهلة الإنزلاق من فم الأم أو الأب لكنها قوية الوقع في نفس الطفل فيشعر بالذنب واللوم ويترقب العقوبة كل لحظة من والديه أو من الله .

- جمال الأسلوب منفذ للقلوب ، لا تقل (أنت مزعج) وأَخَفُّ منها (صوتك مزعج) وأَخف منها (الصوت مزعج)

وخير منها (اخفض الصوت لأنني منزعج) فالتوجيه الصحيح هو أن تقول له ما يجب أن يفعل لا أن تصف له ما فعل ، وانقد السلوك وتجنب الذات قال تعالى ﴿ قَالَ إِنِّي لِعَمَلِكُم مِّنَ الْقَالِينَ ﴾

من هذا؟

الابن المختلف هو الابن الهادئ في أسرة عصبية ، والخجول في أسرة اجتماعية والكسول في أسرة عملية ، والحساس في أسرة منطقية ، إنه ذلك الابن الذي يقول عنه أهله (من أين أتى ؟ وممن ورث هذا ؟)

إنه ابن (مختلف) وليس (متخلف) فانظر إلى ما هو عليه ، وليس على ما هو ليس عليه ، انظر إليه على ما هو كائن منه وليس على ما يجب أن يكون وتريد منه ، إنه ليس سيئاً ولا غبياً ولا مزعجاً إنما هو (ليس أنت) (وليس كما تريد) هذا كل شيء ، تعرّف عليه أكثر واحترم اختلافه وادعم تميزه ، حتى لا تئد شخصيته المتفردة في حفرة التبعية والتطابق والاستنساخ.

مشاعر الطفل :

عندما نلومهم على إبداء غضبهم ، ونعتب عليهم عند اعتراضهم ونتجاهل بكاءهم ونسخر من آلامهم ، فإننا نكبت مشاعرهم ونقضي على توكيدهم وتقديرهم .

عندما يتعلم الابن أن إبداء المشاعر (أنا زعلان ، جائع ، حزين ، أشعر بالملل ، لا أريد إحضاره ، لا أحب جدتي ، أريد لعبتي)

عندما يتعلم أن إبداء مثل هذه المشاعر أمر سيء وفعل منبوذ وتصرف يزعج الوالدين فإن الطفل سيخسر أربعة أشياء :

- ١ . سيضعف توكيده لذاته (من الأفضل أن أسكت حتى لا أخسر) .
- ٢ . سينخفض تقديره لذاته (أنا مكروه عندما أعبر عن مشاعري) .
- ٣ . عدم الصدق ومحاولة التظاهر بأي سلوك يرضي والديه (تزييف شخصيته) .
- ٤ . فقد الإحساس بجميع المشاعر من متعة وفضول وإثارة وغيرة وشوق وحب وخوف وامتنان واعتذار (كبت المشاعر)

إن عدم سماحك لطفلك أن يعبر عن مشاعره السلبية يحرق الجسور ويمنع العبور فينقطع الامداد ويضعف الوداد .

الوالدان مرآة الطفل

يعرف من ثنائك أنه رائع ، ويعرف من إبتسامتك أنه مقبول ، ويعرف من احتضانك أنه محبوب ، ويعرف من قربك أنه آمن ، ويعرف من اهتمامك أنه مهم ، ويعرف من استماعك أنه عظيم ، أنت المرآة التي تبين للإنسان الجديد من هو ؟

إن ردود فعلك تجاهه هي أول لبنات تقديره لذاته وعندما يكبر تظهر مرايا أخرى كالإخوة والأقارب والأصدقاء والمدرسة والإعلام ، وتكون المرآة الأكبر هي الأكثر تأثيراً ، وتكبر المرآة بحسب أهميتها للطفل أو قربها أو تكرارها .

زجاجة المعتقدات :

عندما تربي طفلك : انظر إليه كما هو ، انظر إلى حقيقته بصفاء ، وهذا ليس سهلاً لأننا ننظر إلى أبنائنا من خلال زجاجة لونتها معتقداتنا عنهم وآمالنا فيهم ومخاوفنا عليهم وتجاربنا معهم.

لذلك اصرخ في وجهه عندما يخطيء ، ولكن عندما يخطيء ابن صديقي الخطأ نفسه ، أتقبل ذلك بصدر رحب لأنني نظرت إلى ابني من خلال الزجاجة ونظرت إلى ابن صديقي بصفاء ووضوح .

وعندما يرحل الطفل أو يمرض نسمو بمشاعرنا إلى الأعلى متجاوزين تلك الزجاجة المشوشة لنطل عليه بصفاء ونقاء ووضوح ما أقسانا !



فيتامينات سريعة

- العقاب أمام الآخرين يكسر عمود الثقة الفقري فالعقاب أمامهم ليس تربية بل إهانة .
- البرود في ردات الفعل ، يشعرني أنني لست مهماً بالنسبة لك .
- من اعتاد النقد لن يتجنب مسبباته لأنه يفترض أنه سيعيش دوماً هكذا وأنه نقص لا يمكن استكماله .
- لا تبالغ في مدح طفلك حتى لا يغتر ، فالحياة لن تجامله فيصبح كالبالون المنتفخ الطائر في مصنع للإبر .
- الفشل في تحقيق ما يريد الوالدان يهز شخصيته ، الفشل في تحقيق ما تريد الجماعة أو الشلة يهز شخصيته. فلا ترفع معايير طلباتك عالياً فيصعب عليه تحقيقها .

تأمل

- اختلاف الطفل عمن حوله في لونه أو لغته أو شكله أو حجمه أو قدراته قد يهز شخصيته.
- مخاوف الأسرة يمتصها الطفل ويترجمها إلى فعل .
- حوادث التحرش الجنسي يقوى أثرها إن كانت من قريب لأنها تفقده الثقة في الآخرين والأمان من الآخرين ومواقف التحرش تشعره باللاقيمة وبالقذارة وبالنقص ولوم الذات ، لذا من الضروري مراجعة مختص يساعده في تقبل الحدث وتصحيح الخلل ونسيان الماضي ورسم المستقبل .
- أيتها الأم أيها الأب : كلمات السخرية والذم وقعها في قلب ابنك بحجم حبه لكما.
- يا بني قل لي ما تعتقده لا ما تعتقد أني اعتقده وأحب سماعه.
- يا بني قل لي ما تفضله لا ما تعتقد أني أفضله .
- النقد اللاذع لهم والحماية الزائدة حولهم والدلال المفرط لهم والخوف غير المبرر عليهم وصفة ناجحة لصناعة أبناء ضعفاء لا شخصية لديهم .
- شجرة الشخصية في بيئة ناقدة وغير محفزة تنمو بلا جذور فلا تصمد أمام أضعف عواصف الحياة .
- مدح الطفل : لابد أن يكون خلفه إنجازات ولو بسيطة وألا يكون المدح مبالغاً فيه بل مقارباً لحجم الإنجاز ، لأن الثناء الكبير على فعل صغير يشعره بأنه خالف التوقعات وفعل معجزة أو يفقده المصداقية في المادح ، وبشكل عام المدح المبالغ فيه والذي لا يعكس حقيقته ، يضره وإن كان يسره ويجعله يغتر بنفسه.
- المديح الذي يرفع تقدير الذات هو الذي يعرف الطفل من خلاله سبب المدح ، لماذا مدحني ؟ ما الفعل الذي استحققت عليه المدح ؟
- التحفيز الصحيح لابد أن يكون على هيئة مساندة وثناء ، مساندة له لاكتساب المهارات وتجاوز التحديات وثناء عليه عند وجود الانجازات والاجتهاد ات.
- الإنسان قادر على الحفاظ على الصورة الذهنية الجيدة عنه ، أكثر من قدرته على تكوين صورة جيدة جديدة ، لذلك شجع وامدح وأظهر إعجابك وفخرك بابنك ولا تشعره أبداً أبداً أنه سقط من عينك .
- يتعلم الابن في البيت متى يكون محبوباً ومتى يكون ممقوتاً ، ثم يعممها على بقية علاقاته الاجتماعية الأخرى .
- المراهق ثقته وتقديره لذاته منصب على تقبله لشكله ومظهره.

موقف واستجابتان

كسر الطفل اللعبة فكانت ردة فعل الأم الأولى :

- (١) الأم : (عيب عليك حرام عليك خسرتنا فلوس ، ما تستاهل لن أشتري لك مستقبلا) الابن هنا (لم يحزن على اللعبة فقط ، بل وحصل على إهانة ولوم وتلقى درساً عملياً في رفض الذات)

ردة فعل الأم الثانية :

- (٢) الأم : (باسم الله عليك ، لا تقلق وتعال لننظر كيف نصلحها ، للأسف لن نستطيع شراء لعبة جديدة ويجب أن تحاول إصلاحها وسأساعدك)

الابن هنا : حزن على اللعبة ولكنه تلقى المساعدة وفهم الدرس وتحمل المسؤولية وشعر بالتقدير والقبول

ففي ردة الفعل الأولى أعطي الطفل تركيبة الاكتئاب (حزن + شعور بالذنب)

وفي ردة الفعل الثانية أعطي تركيبة الندم (حزن + تعاطف ومساندة وتفهم للعواقب وتحمل للمسؤولية) والندم يزول مع الوقت ويتعلم منه الطفل ولا يؤثر في تقديره لذاته بينما الاكتئاب يؤذيه ويثلم جدار شخصيته .

الأم الثانية غضبت من كسر اللعبة وخسارتها ولكن عدم كسر خاطر ابنها أغلى عندها من أي ثمن

(موقف واحد لن يدمر حياته ، لكن أن تكون حياته مليئة بمثل هذه المواقف فهوقطعاً سيتفتت من الداخل)

خسارة مضاعفة

أعطت الأم بطاقة صرافها لابنها فضاعت منه ، فغضبت الأم وبكت وأصبحت تتحدث عبر الهاتف لأهلها وتشرح لهم ما حدث ، كل ذلك والابن ينظر ويسمع والمشاعر في داخله لا تهدأ

فكان درساً في الخوف والذنب واللوم والحزن والندم والعار والفضيحة والغباء والضعف ونقص الثقة به وسوء الظن في الآخرين ، بينما كان الموقف (لو عقلت الأم) فرصة للتعلم و درساً بليغاً في عمق الحب وتمتين العلاقة وبناء الشخصية ، فتحول الموقف من ضياع بطاقة مصرفية إلى بطاقة ضياع للشخصية



رغبات مدمرة

- الولد المطيع.
- الولد الساكت .
- الولد الهادىء.
- الولد الذي لا يعاند .
- الولد المستجيب.

كلها صور ذهنية وشخصيات نحث أبناءنا أن يمارسوا بعضها مع أنها تربيهم على التبعية والخضوع والكبت .

مصادرة المشاعر :

مين تحب أكثر أنا وإلا ماما ؟ فتتدخل الأم وتقول يحبنا بالتساوي ، حتى مشاعره نتحكم ونتدخل فيها ، علمه أن يعبر عن مشاعره ثم علمه أن حبه لوالدته أكثر لا يعني كرهه لك وليكن التحدي بينك وبين نفسك على أن تنافس قلب أمه عليه ولا تزاحمها بمشاعر كاذبة مصطنعة تجبره أن يقولها لك .

سلوكيات تحت المجهر :

- الطفل يقفز ويركض ثم إذا طلبت منه أن يحضر لك منديلاً تضجر وتثاقل ، ليست المشكلة في الجهد البدني **ولكنها كلمات غير منطوقة تعبر عن حقوقه وحدودك** .
- عندما لا تسمح لطفلك أن يعبر عن استقلاله ومشاعره وآرائه وترى أن ذلك قلة أدب وتمرد **فإنك تقطع ماء القوة والنضج** أن يصل إلى بذور شخصيته .
- لأن الطفل نقي وعلى فطرته فهو قوي من الداخل ومستقل ، لذا يكثر من كلمة (لا) بلسانه وأفعاله ، ويبقى دور الأسرة في وأدها أو التعامل معها بحكمة وتربية

(يا بني تعال لتنام ، فيقول لا) فما هي إلا لحظات وإذ هو مع (لائه) في سريره فيكتشف مع تكرار الموقف **أن كلمة (لا) لا تجدي** ، فسيبدلها بكلمة أرجوكم وأنا آسف وسأفعل ما تريدون .

- أكثر الأسئلة التي تتردد داخل الطفل هي ، هل أنا سيء ؟ هل أنا جيد ؟ **ونحن نجيب له عن ذلك من خلال تعاملنا** .

- عندما لا يستطيع الطفل التعبير فإنه ينتقم في خياله فيتمنى موت أو ضرر والده ، ثم يندم ويخاف أن يكون ذلك حقيقة ، ثم يتهم نفسه بالسوء لمجرد هذا التفكير .
- المبالغة في حماية الطفل والثناء عليه تجعله يصطدم بالواقع عندما يجد أطفالاً أقوى منه ولا تهمهم مشاعره ولا يهتمون لخسارته ولا يساعدونه عند عجزه فيكتشف حقيقة قيمته وحدود قدرته وعندها يفقد ثقته بما يقال له في المنزل ويشعر أن الأسرة لا تدرك مقدار التنافس والتحدي الذي يواجهه .
- من الخطأ أن تفرض على ابنك أن يعطي لعبته لابن ضيفك الذي يزورك ، لعبته حقه فلا تنتصر لغيره عليه ، حاول أن تقنعه أو تفاوضه أو حفزه بمكافأة ، المهم لا تجبره.
- احذر أن تسخر أو تغضب من تبول طفلك على نفسه أو السرير أو السجاد وتعامل مع الموقف بكل بساطة دون لفت انتباه أفراد الأسرة ودون إظهار لمشاعر التقرف أو الاشمئزاز حتى لا يشعر الطفل بالرفض وتنحط ذاته في نظره .
- اترك يد ابنك في صغره وأمسكها في كبره لأن ترك اليد للصغير يعلمه الثقة ومسك اليد للكبير يشعره بالصداقة .

عقوبات جهنمية :

١) من أقسى العقوبات ألا تسمح لابنك بالحديث أو الدفاع عن نفسه أو الاعتذار من ذنبه قال تعالى ﴿ هذا يَوْمُ لَا يَنطِقُونَ ❁ وَلَا يُؤْذَنُ لَهُمْ فَيَعْتَذِرُونَ ﴾

٢) من أقسى العقوبات أن تمدحه عندما يخطيء بقصد الذم (يا قوي ، يا شاطر ، يا أكبر أخوانك) قال تعالى ﴿ ذُقْ إِنَّكَ أَنتَ الْعَزِيزُ الْكَرِيمُ﴾ على سبيل التهكم والتقريع

غياب القانون غياب للأمان :

يلتقط الطفل السلوكيات الصحيحة من خلال ردات فعلنا تجاه ما يفعل فتتشكل لديه الشخصية من خلال قانون ضابط للسلوك ، وتبقى المشكلة الحقيقة في غياب ذلك القانون أو عدم وضوحه أو عدم القدرة على التنبؤ به ، فيشعر الابن في كل أفعاله بعدم الأمان لغياب سياج القانون الذي يحميه من نقدنا ، فتتملكه حالة من الشك في تصرفاته والحذر في ردود فعله والترقب لما نقول ونفعل ! فتهتز شخصيته

الثناء المطلوب :

الثناء المطلق على الطفل (ثناء بلا سبب) تأثيره قصير ومحدود ، وسرعان ما يتحول إلى رسالة مبطنة بأنك ضعيف وتحتاج إلى دعم والثناء المقيد بالإنجاز فقط يزرع في نفسية الطفل الرعب من الفشل والإخفاق فيهاب المشاركة ويبالغ في الاستعداد والتحضير ولا يقبل الهزيمة ويخاف من النقد



أما الثناء المطلوب والذي يبني شخصية الطفل فإنه ينبغي أن يتقلب على عدة هيئات :

١) التحفيز (ويكون قبل الفعل)

٢) التشجيع (أثناء الفعل)

٣) الثناء على الاجتهاد والعمل (ويكون بعد الفعل مباشرة)

٤) الاحتفاء بالإنجاز (ويكون بعد النتائج الناجحة)

- على ألا تبالغ في التفريق بين الثناء على الاجتهاد والثناء على الإنجاز ، ومن المناسب كذلك أن تكافئه مكافأة النجاح حتى ولو لم ينجح إذا لمست منه الجدية في الأداء والاجتهاد في العمل

ولا يعني ذلك ألا نمدحه إلا على شيء يستحقه ، كلا ولكن ألا نبالغ في مدحه على كل شيء وفي كل وقت ، اجعل لكلمات المدح وقعاً ولعباراته نفعاً ليطرب لها سمعاً ويسعى لها جمعاً ، وكن مادحاً ولا تكن مدّاحاً

نداء أم داء :

حمودي فهودي بدوري ، نداءات وألقاب لا تصنع رجالاً يتحملون المسؤولية قال الباحث دافيد فيغليو من جامعة نورث وسترن في ولاية أليوي الأميركية لموقع لايف ساينس «إن أسماء الناس قد تؤثر ليس على الطريقة التي ينظرون فيها إلى أنفسهم بل وإلى الطريقة التي ينظر فيها الغير إليهم»، داعياً المجتمع للانتباه إلى هذه الناحية لأن الأسماء قد تترك تأثيراً كبيراً ودائماً على حياة الناس.

وقال فيغلو (إن إطلاق اسم يوحي بأنه لأنثى على طفل ذكر قد يسبب له مشاكل سلوكية ويعرضه للكثير من المتاعب التي يمكن تجنبها في المستقبل).

وأظهرت دراسة نشرها موقع « باونتي دوت كوم» شملت ثلاثة آلاف من الآباء البريطانيين في مايو٢٠١٦ م أن واحداً من بين كل خمسة منهم أبدى ندمه بسبب اختياره اسماً غير مناسب لطفله أو طفلته. ولاحظ باحثون أن الصبي الذي يطلق عليه والداه اسم بنت يواجه مشاكل سلوكية خلال نموه والأمر نفسه ينطبق على البنت التي يطلق عليها اسم ذكوري

ولا ننسى كذلك أن الأسماء الغريبة والشاذة وغير الدارجة تثير الانتباه وتسبب للابن الحرج وتعرّضه للسخرية بين أقرانه وأقربائه ، فاختر لابنك من الأسماء أجملها وألبقها وأليقها ، فإن للاسم (تأثير نفسي) على صاحبه

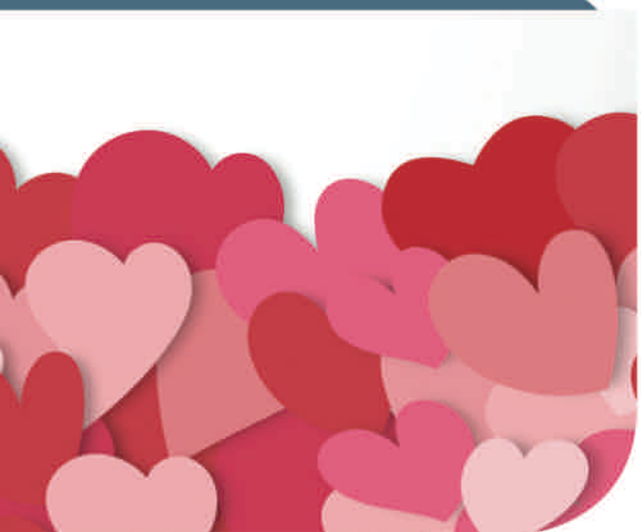
يقول ابن القيم ـــ رحمه الله ـــ في زاد المعاد :

(لما كانت الأسماء قوالب للمعاني ، دالة عليها ، اقتضت الحكمة أن يكون بينها وبينها ارتباط وتناسب ، وألا يكون المعنى معها بمنزلة الأجنبي المحض الذي لا تعلق له بها ، فإن حكمة الحكيم تأبى ذلك ، والواقع يشهد بخلافه ، بل للأسماء تأثير في المسميات ، وللمسميات تأثر عن أسمائها في الحسن والقبح ، والخفة والثقل ، واللطافة والكثافة ، كما قيل :

وقلما أبصرت عيناك ذا لقب *** إلا ومعناه إن فكرت في لقبه

مع التنبيه إلى ما ذكره الشيخ محمد صالح المنجد حفظه الله حيث قال :

(ولكن ينبغي التنبيه إلى أن العلماء لا يقصدون تقرير أن الاسم مؤثر في الأقدار ، وأنه سبب كوني مستقل كسائر الأسباب ، وإنما يقصدون بذلك أن للنفس تأثراً بالغاً باسمها الذي تحمله لكثرة تكراره في مسامعها ، ولكونه أصبح عَلَماً تُعرف به ، فإذا كان الاسم يحمل معنىً إيجابياً خَيِّراً أثَّر تكراره في النفس الحضَّ على امتثال هذا المعنى ، والعكس كذلك صحيح ، فالأمر يعود إلى انطباع النفس بما يحمله ذلك الاسم من معنى ، حتى يصير ذلك عادة لها وسجية)



رفقاً بالمراهقين

هو يجدها من شكله الذي بدأ يتغير وإلا من تحديات أقرانه وسخرية أعدائه أو من تقلبات مشاعره وأفكاره أو من نقد وملحوظات أهله.

- كان صغيراً الكل يقبله ويتقبله يأكلون بعده ويحضنونه ويستملحون كلامه وحركاته فلما كبر كرهوا سلوكه وتقززوا من نظافته ولم يشاركوه أكله وأكثر كلماتهم معهم تدقيق على ما يقول وتحقيق فيما فعل وإن فعل ما يفعل الكبار ذكرناه بصغره وإن مارس طفولته بعفوية نبهناه أنه رجل فيضيع في بحر تناقضاتنا بين مد الرجولة وجزر الطفولة .
- ما يحتاجه منك الابن هو أن تكبر أذنك وتصغر فمك وتوسع صدرك وتطول بالك .
- هو في مرحلة انتقالية ومنعطف باتجاه الرجولة دعه يصطدم قليلاً وليكن دورك هو ألا يخرج عن المسار.

تأمل

- البلوغ المبكر أو المتأخر لجسد المراهق قد يؤثر في تقبله لذاته وتقديره وثقته ويزداد قلقه إذا قارنها بأقرانه .
- في مرحلة الطفولة ينظر الطفل إلى **الجسد بكله** (الطول مثلاً) ويقارنه مع الجميع .
- في مرحلة المراهقة ينظر المراهق إلى **أجزاء من جسده** ويقارنها بأقرانه .
- في مرحلة المراهقة يتدنى تقدير الذات قليلاً لافتقاد المراهق إلى **بعض المميزات** التي كان يحظى بها في الطفولة .
- في مرحلة المراهقة يتدنى تقبل الذات لدى المراهق لأن أفراد الأسرة غالباً لن يتقبلوه كما كانوا يفعلون وهو طفل ، فلا تقبيل ولا ضمّ ولا ملامسة جسدية باللعب ولا يأكلون بعده ولا يستظرفون خطأه . بالإضافة إلى التغييرات الجسدية المتتالية التي لم يألفها .
- **التميز الدراسي** له أثر كبير في تقدير الناس لذواتهم خاصة في المرحلة الابتدائية والمتوسطة ثم يقل أثره كلما تقدم الإنسان في المراحل التعليمية.
- عندما نتطوّع لحل مشكلاته والتفكير نيابة عنه فإننا نساعد شخصيته على الضمور.

تجيب

مفارقات :

- **إظهار الاهتمام** بالولد من خلال السؤال عنه يشعره **بعدم ثقتنا فيه** ، بينما البنت على العكس فإن ثقتنا فيها وعدم السؤال عنها يشعرها **بعدم الاهتمام** .
- المراهق طفل يرتدي ملابس الكبار **فلا تعامله كطفل ولا تحاسبه كرجل** فهو لم يحصل على مزايا الأطفال ولا صلاحيات الكبار .
- لا تتحدّ ابنك المراهق ، فهو أطول نَفَساً منك **وأنت أكبر قلباً منه** ، فإن قبلت التحدي وربحت فأنت الغالب المغلوب
- تهتز شخصية الإنسان بشكل عام والمراهق بشكل خاص عندما يكون هناك فجوة كبيرة بين

١) ما يريد فعله

٢) ما يستطيع فعله

٣) ما يسمح له بفعله

فأعنه بالتوجيه لفعل الصواب والنافع واصقل مهاراته بتهيئة الجو المناسب لها واسمح له بما يمكن له دون قيود تكبل حركته وتئد شخصيته.



- التدخل المستمر في حياة المراهق هو محاولة لسحبه إلى مرحلة الطفولة
- كثيراً ما كان الرسول ﷺ يقول للمخطيء « ما حملك على هذا ؟ » وقال الله جل جلاله لإبليس ﴿ قَالَ يَا إِبْلِيسُ مَا مَنَعَكَ أَن تَسْجُدَ لِمَا خَلَقْتُ بِيَدَيَّ﴾ سبحان الله ، فكيف لنا ألا نستمع لمبررات أبنائنا ؟!
- وصية : ركّز على إيجابياته لتتحسن سلبياته ، قال تعالى :
﴿ إِنَّ الْحَسَنَاتِ يُذْهِبْنَ السَّيِّئَاتِ﴾ لذا انفخ الجمرة لتشتعل وحفزه على اجتهاده وكافئه على إنجازه وتغافل عن بعض أخطائه .

حوارات يومية :

معظم حواراتنا مع أبنائنا المراهقين تدور على :

١) اللوم والعتب : لماذا فعلت ؟ ولماذا لم تفعل ؟

٢) طلبات وتعليمات : افعل ولا تفعل .

حقيقة

٣) إساءة أو إهانة : أنت لا تفهم ، يا غبي ، يا طفل ، لا فائدة منك .

٤) تهديد : والله لأفعلن بك كذا .

٥) التشكيك والتحذير والتخويف : انتبه من أصدقائك ، من السرعة ، من اللعب في ، من الذهاب إلى .

٦) المنّ : أنا دائماً أعطيك وأقدم لك وأنت لا تبالي ولا تقدّر ولا تشكر .

٧) السخرية : كيف ستفتح دكاناً وأنت لا تعرف جدول الطرح ، كيف ستواجههم وأنت لا تستطيع النوم والنور مغلق .

فأي شخصية يمكن أن تصمد أمام هذه الضربات الموجعة ! ما أقسانا !

جسد المراهق وتقبل الذات

أكثر ما يضايق المراهق ، تقبله لذاته في هذه المرحلة ، فالتغيرات الملحوظة في جسده من إنبات الشعر وخروج رائحة العرق وكبر الصدر للأنثى وخشونة الصوت للذكر وتغير حجم الأنف وخروج بعض البثور في الوجه ، تحرجه وتضايقه خاصة عندما نشعره بأننا اكتشفنا ذلك أو عندما يرى استغرابنا واندهاشنا وتركيزنا .



المراهق من الداخل

- يظن المراهق أنه على خشبة المسرح : وأن الجميع ينظر إليه ويهتم به ومن عادة الإنسان إذا انشغل بشيء ظن أن الناس منشغلون به كذلك ولأنه منشغل بنفسه فهو يظن أن الناس به منشغلون

لذا تجده حساساً تجاه ملابسه وشكله وطريقة مشيته وشكل سيارته وتجده لا يريد أن يوقفه والده عند باب المدرسة وفي السيارة أخواته وغير ذلك من السلوكيات التي ينبغي مراعاتها منه وإصلاحها فيه .

- يظن المراهق أيضاً أنه متفرد : ويردد في نفسه أو بأعلى صوته (أنا غير) فإن حذرناه من التفحيط وأن يعتبر بالحوادث شعر (بأنه غير) وأنهم لا يعرفون القيادة المحترفة ولو حذرنا الفتاة من العلاقة مع فلانة لأنها أفسدت صديقتها لقالت (أنا غير) لذا لا يتقبلون النصح (بالمقارنة والتشبيه) لأنهم (غير) ولأننا بالنسبة لهم (لا نعرف أنهم غير) ، وكلما زاد الفارق العمري بين المراهق وبين من ينصحه زادت لديه القناعة (بأنا غير) .
- يبدأ المراهق في طرح الرؤى المثالية والحلول غير الواقعية ويكثر الحديث عن المفروض واللازم والمباديء ويبدأ في انتقاد المجتمع ويبدأ في التساؤل عن الله والدين والسياسة وغير ذلك ، فلا تتجاهل أسئلته ولا تقدّم له الإجابات مباشرة ولكن ناقشه وساعده للوصول إلى الحل.
- مرحلة المراهقة منقطة مجهولة مظلمة بالنسبة للشاب لذا فهو فيها قلق ، مضطرب ، حذر ، منفعل ، وكل تجربة صغيرة هي إضاءة صغيرة بالنسبة له ، وهو عادة لا يصدق من هو خارج هذه المنطقة ولا يستمع لمن لا يعيش معه داخلها ، لذا تجده يقدم رأي زميله على والده ويقدم حاجة أصدقائه على أسرته ، والمربي الحكيم من يحاول الدخول إلى تلك المنطقة من خلال التفاعل مع اهتماماته وانفعالاته وأفراحه وأتراحه ليكون جزءاً منها لا دخيلاً عليها .
- تصوراته وخيالاته عن نفسه وقدراته تضفي له قوة وفتوة وجمالاً وكمالاً لا وجود لها ، وهي في الحقيقية عكس ما يراه الناس فيه فهو عند الكثير منهم لا زال طفلاً صغيراً ، وهنا تحدث الصدمة بالنسبة له .

من المسؤول ؟

الإسلام حمّل المراهق البالغ مسؤولية العبادات والتعاملات وبعض الآباء لا يحمله مسؤولية شراء خبز من الدكان ، فأي شخصية قوية يرجوها له ، قال ابن القيم رحمه الله:

(وكم ممَّن أشقى وَلَدَه وفلذةَ كبده في الدنيا والآخرة بإهماله وتركِ تأديبه وإعانته له على شهواته، ويزعم أنه يُكرمه وقد أهانه، وأنه يرحمه وقد ظَلَمَه وحرمه، ففَاتَهُ انتفاعُه بولده، وفوَّت عليه حظَّه في الدنيا والآخرة، وإذا اعتبرتَ الفسادَ في الأولاد رأيتَ عامَّتَه من قِبَل الآباء).

هل يحبك ابنك ؟

يكتفي بعض الآباء بممارسة ثلاثة أدوار مع أبنائه ،

فهو المحقق الذي يسأل ويفتش ، و القاضي الذي يحكم ويقرّر ، والشرطي الذي يعاقب وينفّذ .

ثم يرفع حاجبيه مستغرباً ويقول : لماذا لا يحبني أبنائي ؟!

متفرقات تربوية

- عندما تضعف شخصية الفتاة ـ إلا من حفظ ربي ـ فإنها قد تبحث عمن يشعرها بقيمتها من خلال تكوين علاقات غير شرعية لإشعار الأخريات أنها مقبولة ومطلوبة .
- صورة المراهق عن نفسه هي نتيجة الكلمات التي يسمعها ممن حوله . (راجع ماتقول لأبنائك) .
- العناد محاولة للاستقلال بالرأي فلا تكسر حربته الخشبية بدرعك الحديدي حتى لا تجعله أعزلاً و أسيراً لرأي لم يقتنع به .

قال بعض السلف (لاعب ابنك سبعاً، وأدبه سبعاً، وآخه سبعاً، ثم ألق حبله على غاربه) نعم عندما تشبع كل مرحلة باحتياجاتها وتتدرج في بناء شخصيته فلا تخش عليه والله خير حافظاً.

- قد يحتاج الطفل الابتسامة واللعب والضمة والرعاية والدعابة .

ولكن المراهق يحتاج إلى الملازمة والمصاحبة والمصارحة والمشاركة والتفاعل معه وتفهم تقلباته وتحميله بعض المسؤوليات ومنحه بعض الصلاحيات.



مواقع المربي

من مقومات التربية معرفتنا بهندسة المواقع ومن مهارات المربي التنقل بين دور المانع والدافع ، إن المربي الناجح يتنقل عبر عدة مواقع يفرضها السياق التربوي فمرة يقف أمام المتربي ومرة خلفه ومرة بجانبه ومرة بعيداً عنه ،

الموقع الأول : أن تسير أمامه	وهو الموقع الذي يقف فيه المربي مدافعاً عن المتربي ومذيلاً له الصعاب ومزيلاً عنه المخاطر
الموقع الثاني : أن تقف في وجهه	وهو الموقف الذي يتخذه المربي لردع المتربي عن عمل السوء أو منعه من التجاوز في السلوك وهو موقف يُقوّم سلوك المتربي ويعيده للمسار الصحيح
الموقع الثالث : أن تقف خلفه	وهو موقع التحفيز والتشجيع والتوجيه ، فيكون المربي مسانداً له ، يحثه ويدعمه ، ويُقِيْمُه إن توقف ويرفعه إن سقط
الموقع الرابع : أن تقف بجانبه	وهو موقف الصداقة والندية ، وموقف المشاركة في الاهتمامات وإعطاء مساحة من الحرية لمارسة ما يريد ، ويبقى دور المربي التفاعل معه ومشاركته وخدمته عند طلبه للمساعدة
الموقف الخامس : أن تقف بعيداً عنه	وهو موقف المراقب عن بُعد ، موقف من يُشعره بالثقة ، ويُعلِّمه تحمل المسؤولية ، موقع التدريب على الاعتماد – بعد الله – على النفس ، موقع الاستقلال و الرقابة الذاتية ، موقع التفويض والتمكين



هذه المواقع الخمسة ليست مواقعاً افتراضية بل هي مواقع يتقلب فيها المربي الناجح بوعي **بحسب ما يتطلبه السياق** ،

- ١) فعندما يهان ابني أو يتم تهديده أو عندما يواجه عقبة لا يستطيعها **فموقعي في الأمام** أدافع عنه وأزيل عنه ما لا يستطيع تجاوزه
- ٢) عندما يُخطيء ابني على أحدهم أو يُخطيء في حق نفسه أو ربه سبحانه وتعالى **فإنني أقف في وجهه** وأردعه وأمنعه
- ٣) عندما ينجح ابني أو يتفوق أو ينتصر أو ينجز ، أو عندما يتعثر أو يفشل أو يحزن أو يخسر أو تفتر نفسه أو يكسل بدنه أو تهبط همته فسأكون محفزاً له ومعيناً ومسانداً ، **وموقعي سيكون خلفه** لأدفعه وأرفعه ، وأحفزه وأشجعه
- ٤) عندما يحاول ابني اتخاذ قرار صغير ، أو عندما يمارس هوايته أو يعيش بعفويته مع نفسه وأصدقائه وأسرته فإنني سأقف بجانبه ، أقترب وأبتعد بحسب رغبته وإقباله وانصرافه وانشغاله ، لست قريباً منه ولكنني أيضا لست معه ، **إنما أنا بجانبه**
- ٥) عندما يحاول ابني اتخاذ قرار كبير (كاختيار تخصصه الجامعي) أو عندما يسافر مع أصدقائه بعيداً ، أو عندما يكون في مدرسته وجامعته فإنني لست معه ولكنني أيضاً لست بعيداً عنه ، **إنما أنا بعيد فيما يبدو له** ، سأرقبه من بعيد ، أسأل عنه وأتواصل معه وأطمئن عليه دون الدخول في تفاصيل حياته ، سأقترب وأبتعد بحسب حاجته لي ، سأتدخل إن كان ابني في خطر أو في مأزق حقيقي ، أعالج الموقف وأرحل بصمت ، عينٌ ترقبه وعينٌ ترجو سلامته ويدٌ تمتد إليه ويد تمتد بالدعاء له

إن مشكلة الكثير من المربين هي **إما البقاء في موقع واحد وممارسة دور واحد** فهو يمنعه دائماً أو لا يتدخل إلا نادراً في حياته ، **وإما التمركز في الموقع الخاطيء الذي لا يناسب الحدث** ، فنقف في وجهه في وقت يحتاج فيه إلى تحفيزنا أو نتركه في وقت يحتاج لتدخلنا ،

إن مشكلة الجمود في مواقع التربية يأخذ أشكالاً متعددة ويقود المتربي إلى التالي :

١) التمركز الدائم في الموقع الأول (**أن تسير أمامه**) ينشيء في المتربي شخصية اتكالية هشة ، لا تعرف الإصرار وسريعة الانسحاب

٢) التمركز الدائم في الموقع الثاني (**أن تقف في وجهه**) ينشيء في المتربي شخصية مراوغة ، تقودها إما إلى الانقياد وإما إلى التمرد والعناد

٣) التمركز الدائم في الموقع الثالث (**أن تقف خلفه**) ينشيء في المتربي شخصية ملولة ومتكاسلة ومتطلبة

٤) التمركز الدائم في الموقع الرابع (**أن تقف بجانبه**) ينشيء في المتربي شخصية مذعنة وقلقة لا تشعر بأن خلفها من يساندها وليس أمامها من يحميها وتشعر ببرودة ردة فعلنا تجاه ما يحدث لها

٥) التمركز الدائم في الموقع الخامس (**أن تقف بعيداً عنه**) ينشيء في المتربي شخصية محرومة تشعر بالوحدة و لا تشعر بالقرب ولا تحظى بالمساندة ولا تطمئن للمستقبل

والمربي الناجح كالقبطان الماهر يفرد الأشرعة ويحرك المجاديف ويحدد الاتجاه **بحسب الأحوال الجوية لا بحسب حالته المزاجية**

استشارات

س١) أتضايق أحياناً من التعليقات الجارحة الموجهة لي من بعضهم فكيف أتصرف معه؟

التعليقات والسخرية من السلوكيات المنتشرة بين الناس رغم تحذير الله منها ونهيه عنها في أكثر من موضع وقد ذكر الدكتور صبري الدبرداش رحمه الله دراسة أجريت على مجموعة من الدجاج تبين منها :

أن الدجاج مقسم إلى أربع أنواع

- ١) الدجاجة (أ) تنقر ولا تُنقر
- ٢) الدجاجة (ب) تنقرها (أ) وهي تنقر ما بعدها (ج) (د)
- ٣) الدجاجة (ج) تنقرها (أ) و (ب) وهي تنقر ما بعدها (د)
- ٤) الدجاجة (د) تُنقر ولا تَنقرُ

طريف ⟸

وتعليقاً على هذه الدراسة ، يمكن أن نقول أنه غالبا ما تجد في كل أسرة أو مجموعة أصحاب أو مجموعة زملاء عمل النوع (أ) والنوع (د) فتجد أحدهم سليط اللسان كثير السخرية كثير اللوم والعتب ولا يجرؤ أحد على مجاراته ومواجهته وهذا (أ) .

وتجد على الطرف الآخر أحدهم لديه ضعف في بعض شخصيته يسخرون منه ويعلقون عليه ويتندرون به وهذا (د)

- الشخصية القوية ليست تلك التي تسيطر على الآخرين ولكنها التي لاتسمح للآخرين أن يسيطروا عليها .



على الأقل اجعله لا يستمتع

وكلا النوعين (أ) و (د) لديه مشكلة في توكيده لذاته .

فالعنف نقص في التوكيد والضعف نقص في التوكيد والشخصية القوية (**تَنفِرُ وتُنفِّر**) هكذا طبيعة الحياة .

تتقبل الدعابة وتسامح عن الخطأ اليسير وتدافع عن نفسها ولا تتحسس من كل تعليق ولكن لا تسمح لأحد أن يهينها ولا أن يتجاوز الحد في السخرية منها .

لذا أنصحك بتصعيد التوكيد وتدريج ردة فعلك .

مثال : إذا أطلق سخريته وبدأ في التعليق والتجاوز فلتكن ردة فعلك كالتالي :

١) **أظهر الاستياء** (من خلال عدم الضحك وعدم التفاعل مع ما يقول) فإن استجاب وإلا انتقل للمستوى الذي يليه .

٢) **التلميح له** (من خلال النظر إليه أو الإشارة له أن يهدأ) فإن استجاب وإلا انتقل للمستوى الذي يليه .

٣) **تنبيهه في الخفاء** (وذلك أثناء الجلسة أو بعدها إما برسالة أو باتصال والاتصال أنسب) فإن استجاب وإلا انتقل للمستوى الذي يليه.

٤) **تحذيره في العلن** (فلان أنا لا أسمح لك أن تتحدث بهذه الطريقة) فإن استجاب وإلا انتقل للمستوى الذي يليه .

٥) **رد الإساءة عليه** (أن تصف سلوكه بالسوء وأن ترد شتيمته بمثلها دون النزول عن المستوى الأخلاقي) .

يقول تعالى ﴿ وَجَزَاءُ سَيِّئَةٍ سَيِّئَةٌ مِثْلُهَا ﴾ فإن استجاب وإلا انتقل للمستوى الذي يليه .

٦) **الردع** (كأن تقوم من مكانك وتقترب منه وتتحدث إليه بنبرة حازمة وتطلب منه التوقف) .



● المشكلة تكمن في عدم التصعيد أو في البقاء في المستوى الأول أو **في القفز مباشرة للمستوى الخامس أو السادس دون تدرج**

وتذكر قول الشافعي رحمه الله :

يخاطبني السفيه بكل قبح ❋❋ فأكره أن أكـــون له مجيبا
يزيد سفاهـة وأزيد حلـماً ❋❋ كعود زاده الإحراق طيبا

وقال الأخطل:

وما يضر البحر أمسى زاخرا ❋❋ أن رمى فيه غلام بحجر

وقوي الشخصية بحر لا تضره حجارة النقد ولا سهام السخرية

وقال آخر :

يا ناطح الجبـــــلَ العـــالي ليَكْلِمَـــه ❋❋ أشفق على الرأسِ لا تُشْفِق على الجبلِ

وخير من ذلك قوله تعالى ﴿ وَعِبَادُ الرَّحْمَٰنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا﴾

مهمة

وقفات مع آيات في توكيد الذات

عندما يسبك أحد فماذا تفعل ؟

﴿ وَالَّذِينَ إِذَا أَصَابَهُمُ الْبَغْيُ هُمْ يَنْتَصِرُونَ * وَجَزَاءُ سَيِّئَةٍ سَيِّئَةٌ مِثْلُهَا فَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الظَّالِمِينَ * وَلَمَنِ انْتَصَرَ بَعْدَ ظُلْمِهِ فَأُولَئِكَ مَا عَلَيْهِم مِّن سَبِيلٍ * إِنَّمَا السَّبِيلُ عَلَى الَّذِينَ يَظْلِمُونَ النَّاسَ وَيَبْغُونَ فِي الْأَرْضِ بِغَيْرِ الْحَقِّ * أُولَئِكَ لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ * وَلَمَن صَبَرَ وَغَفَرَ إِنَّ ذَلِكَ لَمِنْ عَزْمِ الْأُمُورِ ﴾

١) قال من (عزم الأمور) لأن العفو رغبة في الثواب أتم عزماً ودليل قوة .

٢) الإسلام لا يمنع المماثلة في العمل ولكنه يُرغِّب في العفو والصبر .

٣) الآيات السابقة لهذه الآية كلها صفات حمد للمؤمنين لذا فالانتصار صفة مدح للمنتصر .

٤) قال ابن العربي رحمه الله : ذكر الله الانتصار في البغي في معرض المدح وذكر العفو عن الجرم في موضوع آخر في معرض المدح فإذا كان الباغي معلناً الفجور أو وقحاً في الجهور مؤذياً للصغير والكبير فيكون الانتقام منه أفضل .

هذه الحالة الأولى (إذن العفو المطلق ليس الأنسب دائماً).



الحالة الثانية : قال ابن العربي رحمه الله : أن تكون الفلتة أو يقع ممن يعترف بالزلة ويسأل المغفرة فالعفو هنا أفضل وفي مثله نزلت ﴿وَأَن تَعْفُوٓاْ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ﴾ ﴿فَمَن تَصَدَّقَ بِهِۦ فَهُوَ كَفَّارَةٌ لَّهُۥ ﴾ ﴿ وَلْيَعْفُواْ وَلْيَصْفَحُوٓاْ أَلَا تُحِبُّونَ أَن يَغْفِرَ ٱللَّهُ لَكُمْ ﴾

قال الشيخ ابن عثيمين رحمه الله في شرحه لرياض الصالحين :

لكن ينبغي أن يُعلم **أن المغفرة لمن أساء إليك ليست محمودة على الإطلاق** فإن الله قيد هذا بأن يكون **العفو مقروناً بالإصلاح** فقال ﴿ فَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُۥ عَلَى ٱللَّهِ ﴾ أما إذا لم يكن في العفو والمغفرة إصلاح **فلا تعفُ ولا تغفر** .

مثاله لو كان الذي أساء إليك شخصاً معروفاً بالشر والفساد وأنك لو عفوت عنه لكان في ذلك زيادة في شره ففي هذه الحال الأفضل ألا تعفو عنه بل تأخذ بحقك من أجل الإصلاح ، أما إذا كان الشخص إذا عفوت عنه لم يترتب على العفو عنه مفسدة فإن العفو أفضل وأحسن ، العفو لا يكون خيراً إلا إذا كان فيه إصلاح ، فإذا أساء إليك شخص معروف بالإساءة والتمرد والطغيان على عباد الله فالأفضل ألا تعفو عنه وأن تأخذ بحقك لأنك إذا عفوت ازداد شره أما إذا كان الإنسان الذي أخطأ عليك قليل الخطأ قليل العدوان لكن أمر حصل على سبيل الندرة فهنا الأفضل أن تعفو.

وقال أيضا رحمه الله :

﴿ وَٱلْعَافِينَ عَنِ ٱلنَّاسِ﴾ إذا أساءوا إليهم ﴿وَٱللَّهُ يُحِبُّ ٱلْمُحْسِنِينَ ﴾ فإن من الإحسان أن تعفو عمن ظلمك ولكن العفو له محل إن كان المعتدي أهلاً للعفو فالعفو محمود وإن لم يكن أهلاً للعفو فإن العفو ليس بمحمود) انتهى كلامه رحمه الله .

وقال شيخ الإسلام رحمه الله : (**الإصلاح واجب والعفو مندوب**)

وعلق على مقولته شيخنا العلامة ابن عثيمين رحمه الله في كتاب العلم فقال : (إذا كان في العفو فوات الإصلاح فمعنى ذلك أننا قدمنا مندوباً على واجب وهذا لا تأتي به الشريعة)

تأمل

وقد قيل :

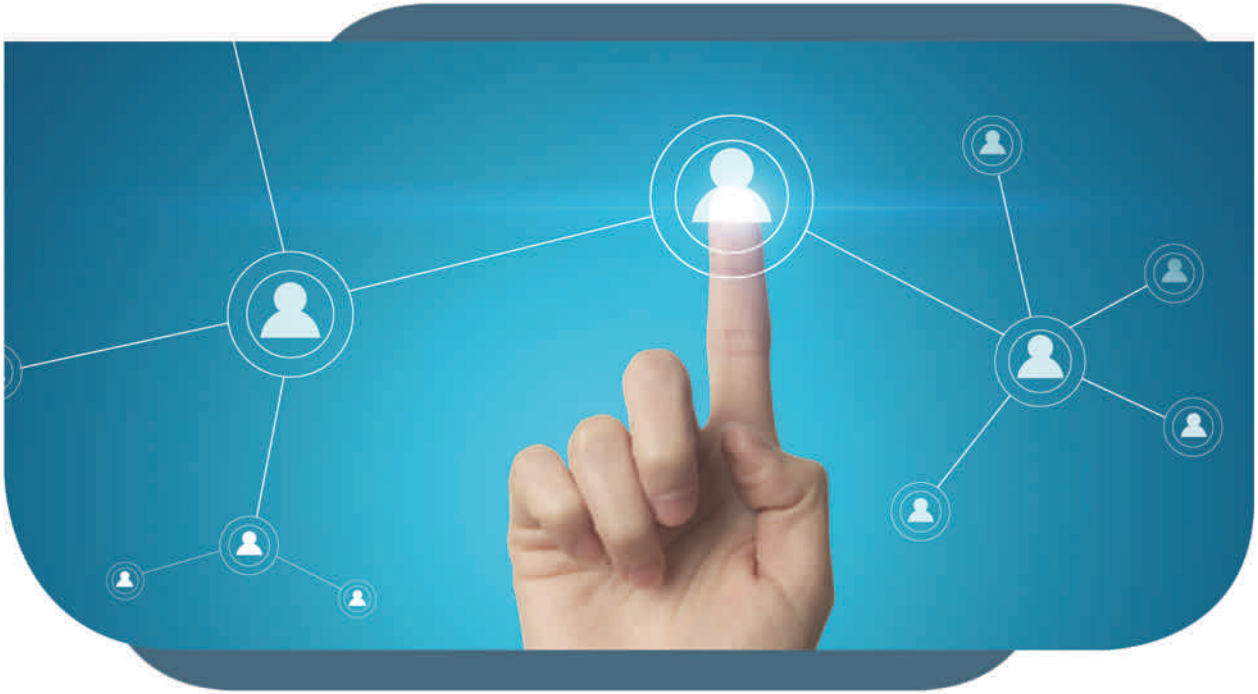
وفي الحلم ضعفٌ والعقوبة هيبةٌ ❊❊ إذا كنت تخشى كيد من عنه تصفحُ

لذا فإن توكيد الذات الصحيح أن تعفو حيناً ولا تعفو حيناً فالعفو ليس مع كل أحد وفي كل وقت وفي كل أمر .

وخلاصة ذلك : إما أن تعامل المسيء بالعدل وإما أن تعامله بالفضل .

همسة :

عندما أسامحك وأعفو وأنا مختار لذلك وغير مضطر إليه ولا مجبر عليه فهذا يشعرني **بالفخر** ، وعندما أسامح لأني مضطر ومجبر وغير قادر على الرد فهذا يصيبني **بالنخر** ، لأن الكتمان ينخر في الذات .



س٢) لماذا يخاف الإنسان من العلاقات الاجتماعية ؟

مخاوف الاتصال بالآخرين تتأثر بعدة عوامل :

١) ضعف مهارات التواصل وخبرات الاتصال .

٢) درجة التقويم : كلما كان هناك عرضة للتقويم زاد الخوف .

٣) مفهوم الذات : إذا شعرنا بأننا أقل منهم زادت مخاوفنا .

٤) عدد الحضور : إذا زاد أو نقص عدد الجمهور المحيط بنا ، فالكثرة تولد رهبة الظهور ، والقلة تولد الرهبة من تركيز الحضور وتقييمهم.

٥) درجة الغموض : كلما زاد غموض الموقف زاد الخوف لنقص قدرتنا على التنبؤ وبالتالي التحكم لذا نهاب التواصل مع الغرباء .

٦) خبرات النجاح والفشل في المواقف الاتصالية المشابهة .

س٣) أشعر بالخوف عند الإلقاء فهل هذا طبيعي ؟

نعم ، الأمر اعتيادي وكل إنسان يصاب بشيء من الخوف وقد ذكرنا طريقة التعامل مع خوف الإلقاء ولكن أود أن أضيف هنا أن عبارة الخوف من الإلقاء عبارة عامة غير دقيقة ، فالخوف مراتب ودرجات وقد تتبعت معانيه اللغوية والنفسية واجتهدت في ترتيبه على النحو التالي :

فهو يبدأ بهمّ واهتمام وينتهي بالذهول



وإليك بعض التعريفات اللغوية لدرجاته

- هَمّ (وهو إيجابي يدفع للاهتمام)
- توجس : محاولة معرفة المخاطر
- توتر : عدم الشعور بالوضوح والسيطرة
- قلق : توقع السوء
- رهبة: إمعان في الهروب والتجنب والترك وعكسها الرغبة
- الهيبة خوف مقرون بالإجلال والحب
- الوجل : رجفان القلب وانصداعه لذكر ما يخفيه وطمعه في مرغوبه
- هلع : خوف مخلوط بحرص على فوات ما يريد
- هول : الخوف من تعظيم أمر ما وتهويله
- ذعر : خوف مخلوط بالدهشة والحيرة
- الرعب : خوف ترتعد منه الفرائص ويبدأ الخائف بتوهم المخاطر في كل ما حوله
- الفزع : الفرار من شيء لا يمكن مواجهته مع عدم التفكير في الحلول
- الذهول : خوف يسكن الأعضاء ويُجمدها ويُصيب العقل بالخمول والجسد بالتبلد حتى يفقد التحكم في سلوكه

لذا لا يمكن أن نطلق كلمة الخوف بلا تحديد حتى نعرف الخوف الطبعي من الخوف المرضي ونفرق بين الخوف المعقول و الخوف غير المعقول وألا نساوي بين من يشعر بشيء من القلق مع شخص يشعر بالفزع وللخوف كذلك مظاهر ومؤشرات متفاوتة ومختلفة باختلاف درجة الخوف .

مظاهر جسدية

خفقان - تعرق - أدرنالين - شد - انقباض الاوعية - سرعة تنفس - جفاف الفم والحلق - الشعور بالإجهاد- آلام ظهر - صداع - رغبة في التقيؤ - ارتجاف - دوران - تيبس الركبتين - تبول - إغماء

مظاهر نفسية

ضعف التركيز- الحزن - الغضب - تبلد الشعور - شعور بالنقص - توقع الشر - الحقد - الأرق - الحذر وسوء الظن - عدم الشعور بالواقع

مظاهر سلوكية

تردد - ارتباك - هز للأيدي والأرجل - قضم للأظافر - رفع الصوت بمبالغة - خفض الصوت - بالهمس - الهروب بالعينين - تأتأة نطق - المبالغة في الاستعداد - المبالغة في الاحتراز - بكاء - صراخ - ضرب واندفاع - تهور - هروب

● لذا لابد أن نفرق بين من يشعر بالتعرق وبين من تتيبس قدماه من الخوف .

وتذكّر أن الانسياق خلف كلمة الخوف أو أنا خائف دون تحديد لها ، يضفي على مشاعرك المزيد من التوهّج والارتباك ، لذا تذكّر أن الخوف درجات ومظاهره متعدّدة ولها درجات متفاوتة وأن له شدّة ومدّة فلا تخف من يسير الخوف فكلنا يشعر به ولا تخف من مظاهره فهي استجابة فطرية يشعر بها الشجاع والجبان و القوي والضعيف .

واعلم أن المخاوف تصغر وتكبر ليس بالنسبة لحجمها هي بل بالنسبة لحجمك أنت ، فمنهم من يخيفه صوت المطرقة ومنهم من لا يخيفه حبل المشنقة ، ومنهم تهزّه هزيمة مباراة ومنهم من يثبت في مصيبة وفاة .

س ٤ : هل يؤثر الانسحاب من الإلقاء في الثقة ؟

نعم يؤثر في الثقة لأنه يزيد المخاوف من الأداء ويؤثر في تقدير الذات لأن الانسحاب وعدم المواجهة سواء في الإلقاء أو غيره له دائرة تنتهي بنخر التقدير وإضعافه .



ذكرنا سابقاً أن الثقة شعور بالقدرة مع وجودها

ويبقى السؤال

كيف أكتسب القدرة ؟ وكيف أصل إلى الشعور بها ؟

لاكتساب القدرة على عمل ما لابد من

المعرفة والتطبيق ، لا بد من أن تتعلم أساسيات ذلك العمل وتفاصيله ، ثم تبدأ بالتطبيق وتسمح لنفسك بالمحاولة والتجريب حتى تكتسب تلك القدرة ومؤشر اكتسابك لها هو : السرعة والتلقائية في تنفيذ ذلك العمل ، وأدائه بإتقان أو بنسبة أخطاء منخفضة .



أما الإجابة على سؤال كيف أصل إلى الشعور بها ؟

فيمكن ذلك عبر النظر في نتائجك السابقة في ذلك العمل وعبر رأي الناس فيه وعبر تكراره وممارسته وتكوين خبرة فيه ، فالنجاحات السابقة تشعرك بالقدرة ورأي الناس الإيجابي يحفزك وتكرار المهارسات الصحيحة يخفف الرهبة ويشعرك بالقدرة .

وإليك مثال يوضح ما سبق :

القدرة على الإلقاء : هذه القدرة تحتاج إلى معرفة بكيفيتها ثم إلى ممارسات وتطبيق حتى الإتقان أو قريب منه (وهنا اكتساب القدرة) وتحتاج إلى (استشعار القدرة) عبر مرآة نجاحاتك السابقة في الإلقاء ونتائج ممارساتك السابقة ورأي الثقات في أدائك والتخفيف من مخاوفك وتغيير معتقدك حول ذاتك.

- وقد تأملت رهبة الناس من الإلقاء فوجدتها إما في الفاعل أو الفعل

فالمشكلة عند الفاعل : تكمن في ضعف تقديره لذاته ، أو خوف نابع من تجربة شخصية (وقعت له) أو خوف نابع من تجربة مرئية (وقعت لغيره)

والمشكلة في الفعل : تكمن في عدم القدرة على أدائه أو عدم الدربة والمهارسة في أدائه

وباختصار : فإن الثقة شعور في الحاضر مبني على تجارب الماضي أو تخيل المستقبل ، فعندما أتقدم لعمل ما فإنني أنظر في تجارب الماضي وهل نجحت فيه أم لا ؟ وبناء على ذلك أشعر بالثقة على القيام بالعمل أو لا أشعر ، فإن لم أجد في تجارب الماضي ما أستند إليه ، فإن العقل يقفز إلى تخيل نتائج المستقبل ، فإن تخيلتها إيجابية وأحسنت الظن بربي شعرت بالثقة وإن تخيلتها وتوقعتها سلبية اهتزت ثقتي ، والموفق والمسدد والمعين هو رب العالمين .

س٥) ذكرتَ سابقاً (أن الواثق يشعر بالقدرة مع وجودها) ويبقى السؤال كيف شعر بها ؟

الشعور بالقدرة ينبع من خلال

١) تقديره لذاته وأن له الحق بأن يجرب ويخطيء ويحاول

٢) أو اعتقاده بامتلاكه للقدرة لسهولة الشيء أو لسابق تجربة ناجحة له

مثاله : شخص طُلب منه أن يلقي كلمة ترحيبية ، فقد يكون لأول مرة يلقي فيها ولكنه كان واثقاً ويشعر بالقدرة لأن تقديره لذاته عالٍ أو ربما كان متمرساً وصاحب تجربة وبالتالي سيكون واثقاً ويشعر بالقدرة اعتماداً بعد الله على تجاربه السابقة

وأذكر أني حاولت كثيراً أن أقنع ابني ليقفز في بركة الماء ، فأبى وامتنع وبكى ، فأغريته وحفزّته حتى جرّب ، وكانت تجربة ناجحة كلفتني الكثير من الوقت لإقناعه بالخروج من المسبح !



جرّب تجربة ناجحة فشعر بالقدرة ثم أصبح واثقاً من الأداء فاستمر واستمتع ، فذهبنا لمسبح آخر أصغر من الأول فقفز فيه بلا تردد ، لأنه يشعر بالقدرة من خلال تجربته السابقة ويشعر بالقدرة لأن المهمة أسهل من المرة السابقة ، فكان شعوره بالسهولة ونجاحه السابق أكبر حافزين له بعد توفيق الله جل جلاله ،

وقد يقول قائل : هل المعتقد يؤثر في الفعل ؟ بمعنى هل عندما أعتقد أني قادر سأفعل ؟

والجواب :

نعم ، المعتقد يؤثر في الفعل ، وهذا معلوم معروف ، ولكن هل يمكن للفعل أن يغير المعتقد ؟

والجواب هنا نعم ، فعندما تفعل شيئاً كنت تعتقد (أنك غير قادر عليه) فهنا فعلك للشيء أثّر على معتقدك الذي يقول أنك لا تستطيع ، وبالتالي نقول : كلاهما يؤثر في الآخر ، المعتقد يخبرك عن قدرتك ، والفعل يختبر لك معتقدك

تنبيه

ويبقى أن ننبّه إلى أنني لا أدعو إلى ترك (كل فعل لا تشعر بالقدرة عليه) بل أدعو إلى فعل الأشياء الصغيرة المستطاعة والتدرج فيها حتى امتلاك القدرة الكافية للتحدي الكبير لأن القاعدة تقول :

(أن الفعل الصغير الصحيح المستمر يؤدي إلى القدرة والقدرة تؤدي إلى الشعور بها) ثم تستمر الحلقة (فإذا شعرت فعلت وإذا فعلت قدرت) وهكذا

س٦) نعم ، الآن اتضح لي كيف أرفع مستوى شعوري بالقدرة ولكن يبقى السؤال كيف أرفع مستوى القدرة ؟

لاكتساب أي قدرة لابد من معرفة بها ومهارة فيها ، فالمعرفة تأتي من خلال التعلم ، والمهارة تكتسب من خلال الممارسة

وباختصار : (تعلم – مارس– كرّر – طوّر) حتى تمتلك القدرة بإذن الله '

إن القدرة ابنة التجربة والتجربة خليط من المحاولات الناجحة والخاطئة ، فابدأ بما تستطيع وتدرج في تجاوز ما لا تستطيع ، ستنجح مرات وتتعثر مرات ، المهم لا تتوقف حتى تكتسب القدرة ،

ومؤشر اكتسابك للقدرة ليس النجاح المطلق فيها بل في (سهولة الابتداء وتلقائية الأداء وقلة الأخطاء)

واعلم أن القدرة كالسمكة لا تستطيع العيش طويلاً في بقعة مياه راكدة ، فالقدرة تمرض أو تموت عند غياب التحديات ، فوّسع دائرة الأعمال التي تؤديها وتدرّج في تصعيد التحدي ، فالنجاح في المهام الصغيرة لا يطلق عليه إنجاز ، وتجاوز الصعاب يشعرك بالامتياز والاعتزاز





أشارت نتائج دراسة أجراها "لويس وزملائه" (١٩٩٢ م)

(إلى أن تقدير الذات يتأثر بطبيعة المهمة التي يؤديها الفرد ، وذلك من حيث الصعوبة والسهولة فإنجاز مهمة صعبة بنجاح يؤدي إلى ارتفاع تقدير الذات ، أما الإخفاق في مهمة سهلة يولد الإحساس بالخزي الذي يتطور إلى الخجل و الانسحاب ، وذلك نظراً لانخفاض تقديره لذاته)

لذلك كن جاداً وعلى قدر المسؤولية عند تأدية أيه مهمة كانت صغيرة أو كبيرة **فالنجاح في الكبيرة انتصار ، والفشل في الصغيرة قد يشعرك بالعار**

مع التأكيد مراراً على التدرج في مواجهة التحديات ، قال عليه الصلاة والسلام : (لا ينبغي للمؤمن أن يذل نفسه ، قالوا: وكيف يذل نفسه ؟! قال : يتعرض من البلاء مالا يطيق) رواه الترمذي وصححه الألباني

إذا لم تستطع شيئاً فدعه ❋❋ وجاوزه إلى ما تستطيع

لذلك كان من عدل الله ألا يكلف كل إنسان إلا وسعه ، فلا تكلف نفسك أو ابنك إلا بما تستطيع وتعلّم وتدرّب على ما لا تستطيع لتكون قادراً عليه مجتازاً له فيرتفع تقديرك لذاتك ،

ولا تحاول أن تحفز شخصاً ما وتشعره بقدرة لا يمتلكها ، حتى لا يرتفع لديه الشعور بالقدرة فيفعل ثم يتعثر ويفشل ثم يُحبط ويقل تقديره لذاته بسبب الإخفاقات ،

لذا من الأفضل أن تكسبه القدرة وتساعده للوصول إليها ثم بعد ذلك تنفخ شعلة الحماسة في روحه ، فليس من الحكمة أن تشجعه لكي يقفز في البحر دون أن تعلمه السباحة ، صدقني مهما كان إيمانك به وتحفيزك له وثناؤك عليه **فإنه سيغرق** !

أرجوك يا صديقي لا تغتر بنفسك و لا تستعجل الانطلاق ولا تستهن بالسباق، واصبر لتظفر ، واختفِ قبل أن تظهر ، وامتلِء لتفيض، وتعلّم لتتكلم وتمرّن لتتمّكن وتمكّن لتتفنن ،

الشعور بالقدرة يا صديقي لا يعني القدرة ، فلا تغترّ بالشعور فتسارع في الظهور

ففي عام ١٩٩٩م تساءل العالمان جاستن كروغر وديفيد دانينغ من جامعة كورنيل في نيويورك عن سبب شعور بعض الناس بالثقة وإقدامهم على أعمال تفوق قدراتهم ،

وتوصّلا بعد بحث المسألة إلى ما يعرف "**بتأثير دانينغ - كروغر**" **Dunning–Kruger effect** "

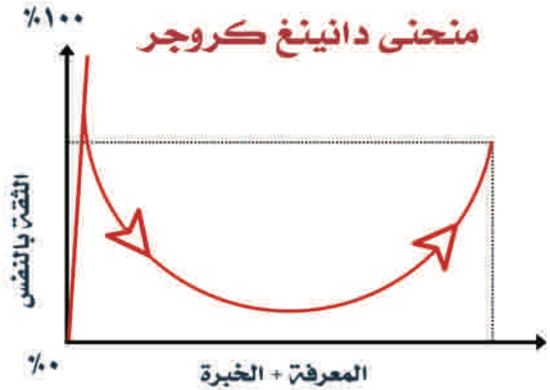
أو ما يشار إليه في علم النفس على أنه مجال دراسة (كيفية إدراك المحصلة العلمية) أو بعبارة أخرى (إدراك الإدراك) أو (معرفتي بكمية معرفتي) لأن الناس تجهل جهلها ، ولذا قال ابن خلدون رحمه الله في عبارة بديعة عميقة (شعور الإنسان بجهله ضرب من المعرفة) !!



تأثير دانينغ - كروجر :

هو ميل الأشخاص ضعيفي القدرات وقليلي المعرفة ، إلى المبالغة في تقدير مهاراتهم ، مما يشعرهم بالقدرة رغم عدم وجودها وهوما يمكن أن نسميه (وهم التفوق أو وهم الأفضلية) و عندما يجهل شخص ما أنه لا يعلم الكثير، فإنه قد يصبح مفرط الثقة في ذاته (مغتراً) ولا عجب أن يطلق على نفسه الكثير من الألقاب ويدّعي الكثير من المهارات فهو الشاعر والكاتب والمدرب والخبير والمستشار والداعية والعقاري والمحامي ورائد الأعمال وغير ذلك من المسميات التي تتورم بها الذات ، إنه انحياز معرفي واعتقاد عند بعض الناس حول تفوقهم على الأفراد الآخرين، حيث يقوم الفرد بتضخيم إيجابياته وتقزيم سلبياته. مما يؤدي به إلى سوء تقدير للقدرات الذاتية والبيئة المحيطة والتحديات الحاضرة ، هو جهل الشخص بجهله وضعفه ، هو جهل يُولد ثقة زائفة هو جهل يغرّ ويضرّ ، ألا ترى كيف يدّعي الطفل القوة وهو ضعيف والمعرفة وهو جاهل والقدرة وهو عاجز ، فهو يتوهم القدرة على السباحة ، ويتوهم أنه يغلب الأبطال ويظن أنه الأقوى والأسرع فإذا حاول وجرب سقطت عنه أقنعة الوهم ورأى الحقيقة وأدرك حدود قدرته





هذا المنحنى يبين العلاقة بين شعور الإنسان بالثقة وبين خبرته

فعندما تكون معرفة الإنسان وخبرته (صفر ٪) تكون ثقته (١٠٠ ٪) وهذا ما كنا نسميه (الاغترار وهو الشعور بالقدرة مع عدم وجودها)

وكلما تعلّم الإنسان أكثر ومارس أكثر وجرّب أكثر تنقص لديه المشاعر الزائفة بالثقة حتى يشعر بعدم قدرته مع وجودها ، ومع تكرار التجربة والنجاحات والتعلم تصعد مشاعر الثقة الحقيقية المبنية على واقع يحمل معه أدلة نجاحه ، وهذه الثقة هي شعور بالقدرة مع وجودها فعلاً ، تقول العرب في أمثالها (لا يتصدى للحديث والخطابة إلا فائق أو مائق) الفائق هو المتفوق الذي يمتلك القدرة ، والمائق هو الأحمق الذي يظن أن لديه القدرة

قال الفيلسوف الإنجليزي برتراند راسل (مشكلة العالم أن الأغبياء واثقون بأنفسهم أشد الثقة دائماً ، أما الحكماء فتملؤهم المخاوف والشكوك) وتردد عند السلف أن العلم ثلاثة أشبار من دخل في الشبر الأول تكبّر ومن دخل في الشبر الثاني تواضع ومن دخل في الشبر الثالث علم أنه لا يعلم

قال الشعبي رحمه الله : (العلم ثلاثة أشبار : فمن نال شبراً منه شمخ بأنفه ، وظن أنّه ناله ، ومن نال منه الشبر الثاني صغرت إليه نفسه ، وعلم أن لم ينله ، وأما الشبر الثالث فهيهات لا يناله أحدٌ أبداً)

فلا تكن أبا شبر أي ذلك الذي يتوهم المعرفة والقدرة ، ولا تتوقف في الشبر الثاني فإنها مرحلة تزود بالوقود لا مرحلة شعور بالعجز والركود ، واستعن بالله لتصل بإذن الله إلى الشبر الثالث حيث تجتمع القدرة والشعور بالقدرة هناك تتربع الثقة بالذات

س ٧) أحد الأصدقاء أضحي كثيراً من أجله فهل هذا صحيح ؟

تأمل

اسمح لي أن أجيب على سؤالك بسؤال ، هل تجهد نفسك لأنك تحبه أم لتجعله يحبك ؟
فإن كانت الأولى فهي من كمال المحبة وإن كانت الثانية فهي من دواعي المذلة.
البحث عن تقبل الناس واستجداء حبهم وترقب ثنائهم يرهق المشاعر ويحرف السلوك ويشوه الحياة الشخصية .

س ٨) هل يجب ألا أهتم بملابسي ؟

لا ولكن لا تبالغ ولا تجعلها هي سبب قبولك ونقطة قوتك ، وبدون الملابس الجميلة لا تخرج للناس وتحرج من هندامك فالاعتدال مطلوب وتذكر : أن من الضعف أن تلبس حذاء يؤلمك لأنه يعجب الناس
جاء في الحلية لأبي نعيم رحمه الله
أن أبا بكر بن عياش ، يقول : رأيت الأعمش – شيخ المقرئين والمحدثين في عصره – يلبس قميصاً مقلوباً ، ويقول : (الناس مجانين يلبسون الخشن مقابل جلودهم) عندما تعرف قدر نفسك وقدر الناس ، فلن تؤذها من أجلهم باللباس ، وعندما تكون قوياً من الداخل فستكون عفوياً في الخارج ،

س٩) هل ارتداء الماركات العالمية والتجمل ووضع مساحيق التجميل لكسب الإعجاب والقبول يدل على ضعف الشخصية ؟

مؤلم

التجمل في حدود المعروف والمألوف سمة اتزان وصفة كمال ولكن المبالغة في ذلك ضعف ونقص ، وعندما تحب ذاتك لن تحتاج لحب الآخرين لها ولن تبحث عن قبولهم ، عندما تتقبل ذاتك ستعبر عنها بوضوح وستشعر بالرضا تجاهها
وعندما تخفي ذاتك الحقيقية تحت قناع اللباس أو المنصب أو العطاء بالمال أو التجمل بالمساحيق يحب الناس القناع ويألفونه فإذا انكشف القناع وخرجت ذاتك الحقيقية أنكروها واستغربوها وربما رفضوها ، وعندما تقرر إخفاءها مرة أخرى تحت قناع تمت تجربته ونجاحه ، عندما تخفي حقيقة ذاتك وتظهر لهم القناع الذي يناسبهم فإنك ستشعر في كل لحظة قبول منهم أنهم مخدوعون وأنك مزيف .
يقول ابن حزم رحمه الله (التهويل بلزوم زي ما، والاكفهرار وقلة الانبساط، ستائر جعلها الجهال الذين مكنتهم الدنيا أمام جهلهم)

س ١٠) هل زراعة شعر الرأس لتغطية الصلع دليل عدم تقبل للذات ؟

الجواب نعم و لا ، لأن الذي يجعلنا نحكم على ذلك هو الدافع من زراعته ، والدافع من الزراعة إما إظهار الحسن أو إخفاء القبح فمن زرعه لإظهار الحسن وإعادة الجمال مع تقبله وعدم تحرجه من الصلع قبل الزراعة فهذا من تقبل الذات وتحسين ما يمكن تحسينه ومن زرعه لإخفاء القبح مع عدم تقبله لشكله قبل الزراعة وتحرجه من انكشاف رأسه فهذا مؤشر ضعف في تقبل الذات .

- ولي فيها تجربة ، أنا لدي صلع وحين قررت أن أزرع الشعر ، بحثت أولاً عن الحكم الشرعي ثم تأكدت من تقبلي لذاتي ولصلعتي فبدأت أخرج بلا شماغ في الشارع و في السوق وحتى في بعض الدورات واللقاءات حتى أصبحت صلعتي صديقتي ، حينها زرعت لإعادة حسن لا لإزالة قبح ، إذن تقبل ذاتك كما هي ثم قم بتحسينها .

س ١١) هل يمكن لي معرفة الرجل من شكله وهندامه أنه يقدر ذاته أم لا ؟

ليس بالضرورة فظهور التقدير على الشكل الخارجي على أربعة أنواع :

١) ظاهره تقدير وداخله تقدير (تقدير حقيقي وشخصية جاذبة) .

٢) ظاهره تقدير ومرتب وداخله مهزوز (متظاهر ويسهل كشف اهتزازه) .

٣) ظاهره غير مرتب وداخله تقدير (لديه تقدير و يحتاج إلى ذوق).

٤) ظاهره غير مرتب وداخله غير متزن (فهذا محطم) .

س ١٢) هناك بعض الكلمات المؤثرة في حياتي والتي ما زالت تهز ذاتي ، فكيف أتصرف معها ؟

الكلمات المحمّلة بالشعور والمبررة بدليل تتحول إلى معتقدات تدير جزءاً من سلوكياتنا وردات فعلنا ومشاعرنا لذا أنصحك بفك المعتقد وتفتيته من خلال النظر فيه ومناقشته

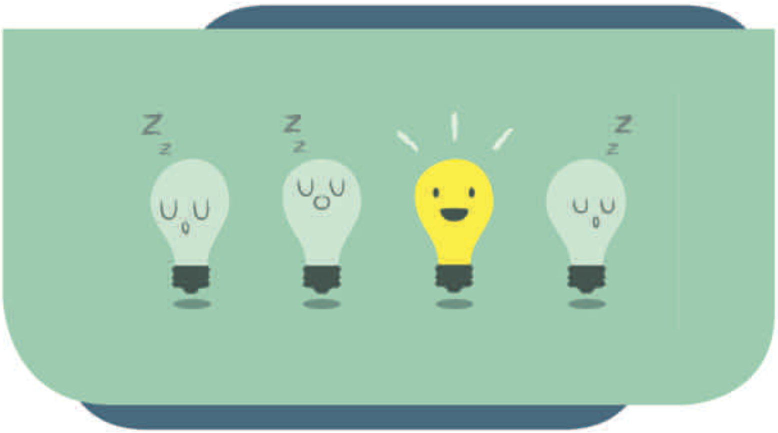
وإليك الجدول التالي :

كلمات ومعتقدات سلبية ألصقت بك	مصدرها أو قائلها	مدى صحتها	كيف ستتعامل معها ؟

اكتب تلك الكلمات ثم قيمها وتفحصها وناقشها ثم تخلص منها واطو صفحتها للأبد .

وابدأ من جديد كيوم ولدتك أمك نقياً قوياً بلا معتقدات محطمة للذات .

س ١٣) ما مواصفات من يقدر ذاته ؟



- ليس حساساً ولا غضوباً لأتفه الأسباب.
- يستمتع برحلة النجاح ولا يحولها إلى ألم وتعاسة.
- يُجرب ويحاول ولا يطلب الكمال.
- يعيش لهدف .
- الثناء يسرّه ولا يغرّه والذم قد يحزنه ولكنه لا يضرّه.
- يحترم الآخرين ويحترم نفسه.
- يشعر بأهمية نفسه ويُنزل الناس منازلها .
- يتعامل مع الأخطاء كما يتعامل الطفل معها ، فيحاول ويُصرّ ولا يتحسس منها.
- يعمل ضمن فريق .
- يعترف عند التقصير ويعتذر عند الخطأ ولا يرى في الاعتذار والاعتراف أية منقصة.
- يبكي ويندهش ويسأل عند الجهل ولا يرى في ذلك عيباً ولا ضعفاً.

س١٤) هل توكيد الذات والدفاع عن الحقوق ينافي الإيثار ؟

ج١٤) لا ليس كذلك بل الإيثار ما كان مبنياً على الاختيار لا الاضطرار ، ما كان باعثه طلب الأجر من الله أو التحلي بمكارم الأخلاق والبعد عن الطمع والشح والبخل واللؤم

وأسوق لك بعض التفاصيل أنقلها بتصرف من موسوعة الأخلاق للدرر السنية

معنى الإيثَار لغةً :

مصدر آثر يُـؤْثِر إيثَاراً، بمعنى التَّقديم والاختيار والاختصاص، فآثره إيثاراً اختاره وفضله، ويقال: آثره على نفسه، وآثر الشيء بالشيء أي خصه به

وقال ابن مسكويه رحمه الله : (الإيثار : هو فضيلة للنَّفس بها يكفُّ الإنسان عن بعض حاجاته التي تخصُّه حتى يبذله لمن يستحقُّه)

والإيثار ليس على إطلاقه ممدوح ، وقد قسَّم العلامة ابن عثيمين - رحمه الله - في شرحه رياض الصالحين ، الإيثَار إلى ثلاثة أقسام :

الأوَّل: ممنوع، والثَّاني: مكروه أو مباح، والثَّالث: مباح.

- القسم الأوَّل: وهو الممنوع: وهو أنْ تؤثر غيرك بما يجب عليك شرعاً، فإنَّه لا يجوز أن تقدم غيرك فيما يجب عليك شرعاً، فالإيثَار في الواجبات الشَّرعية حرام ، ولا يحلّ لأنَّه يستلزم إسقاط الواجب عليك.
- القسم الثَّاني: وهو المكروه أو المباح: وهو الإيثَار في الأمور المستحبة، وقد كرهه بعض أهل العلم، وأباحه بعضهم، لكن تَـركُه أولى لا شكَّ إلَّا لمصلحة.
- القسم الثَّالث: وهو المباح: وهذا المباح قد يكون مستحباً، وذلك أن تؤثر غيرك في أمر غير تعبُّدي ، أي تؤثر غيرك، وتقدِّمه على نفسك في أمرٍ غير تعبُّدي





شروط صحة الإيثار :

ذكر ابن القيِّم رحمه الله شروطاً للإيثَار المتعلِّق بالمخلوقين تنقله مِن حيِّز المنع أو الكراهة إلى حيِّز الإباحة ، مُجملة فيما يلي:

١ - ألا يُضيع الوقت على نفسه.

٢ - ألا يتسبَّب في إفساد حاله.

٣ - ألا يهضم له دينه.

٤ - ألا يكون سبباً في سدِّ طريق خير على نفسه.

٥ - ألا يمنع لنفسه وارداً.

فإذا توفَّرت هذه الشُّروط كان الإيثَار إلى الخَلْق قد بلغ كماله، أمَّا إن وُجِد شيء مِن هذه الأشياء كان الإيثَار إلى النَّفس أَوْلَى مِن الإيثَار إلى الغير، فالإيثَار المحمود كما قال ابن القيِّم رحمه الله هو: (الإيثَار بالدُّنْيا لا بالوقت والدِّين وما يعود بصلاح القلب)

أقسام الإيثار مِن حيث باعثه والدَّاعي إليه

- **الأوَّل** : قسم يكون الباعث إليه **الفطرة والغريزة** ، كالذي يكون عند الآباء والأمَّهات وأصحاب العِشْق، وهذا كما يقول عبد الرَّحمن الميداني (الباعث إليه فطري في النُّفوس ينتج عنه حبٌّ شديدٌ عارم، والحبُّ مِن أقوى البواعث الذَّاتية الدَّافعة إلى التَّضْحية بالنَّفس وكلُّ ما يتَّصل بها مِن مصالح وحاجات مِن أجل سلامة المحبوب أو تحقيق رضاه، أو جلب السَّعادة أو المسرَّة إليه)
تقول أمُّ المؤمنين عائشة رضي الله عنها : (جاءتني مسكينة تحمل ابنتين لها، فأطعمتها ثلاث تمرات، فأعطت كلَّ واحدة منهما تمرة. ورفعت إلى فيها تمرة لتأكلها، فاستطعمتها ابنتاها، فشقَّت التَّمرة، التي كانت تريد أن تأكلها بينهما، فأعجبني شأنها، فذكرت الذي صنعت لرسول الله صلى الله عليه وسلم، فقال: إنَّ الله قد أوجب لها بها الجنَّة، أو أعتقها بها مِن النَّار) رواه مسلم
فهذا الإيثَار دافعه حبُّ الأم لابنتيها ورحمتها بهما وهو إيثار فطريٌّ اختياري
- **الثَّاني**: قسم يكون الدَّافع له هو الإيمان ، وحبَّ الخير للغير ، على حساب النَّفس وملذَّاتها ومشتهياتها، وهو كما قال الميداني: (ليس إيثاراً انفعالياً عاطفياً مجرداً، ولكنَّه إيثار يعتمد على **محاكمة** منطقيَّة سليمة، ويعتمد على **عاطفة إيمانيَّة** عاقلة) يرجو الثواب من الله ، لا خوفاً من أحد ولا طمعاً في رضا أحد ولا رغبة فيها عند أحد





الوسائل المعينة على اكتساب الإيثَار

قال ابن القيِّم رحمه الله : فإن قيل: فما الذي يسهِّل على النَّفس هذا الإيثَار، فإنَّ النَّفس مجبولة على الأَثَـــرَة لا على الإيثَار؟ قيل: يسهِّله أمور:

- أحدها: رغبة العبد في مكارم الأخلاق ومعاليها؛ فإنَّ مِن أفضل أخلاق الرَّجل وأشرفها وأعلاها: الإيثَار. وقد جبل الله القلوب على تعظيم صاحبه ومحبَّته، كما جبلها على بغض المستأثر ومقته، لا تبديل لخلق الله.
- الثَّاني: النُّفرة مِن أخلاق اللِّئام ومقت الشُّح وكراهته له.
- الثَّالث: تعظيم الحقوق (لاحظ قال تعظيم الحقوق وليس المخلوق) التي جعلها الله سبحانه وتعالى للمسلمين بعضهم على بعض، فهو يرعاها حقَّ رعايتها، ويخاف مِن تضييعها، ويعلم أنَّه إن لم يبذل فوق العدل لم يمكنه الوقوف مع حدِّه؛ فإنَّ ذلك عَسِر جداً، بل لا بد مِن مجاوزته إلى الفضل أو التَّقصير عنه إلى الظُّلم، فهو -لخوفه مِن تضييع الحقِّ، والدُّخول في الظُّلم- يختار الإيثَار بما لا ينقصه ولا يضرُّه، ويكتسب به جميل الذِّكر في الدُّنيا، وجزيل الأجر في الآخرة مع ما يجلبه له الإيثَار مِن البركة وفيضان الخير عليه، فيعود عليه مِن إيثاره أفضل ممَّا بذله، ومَن جرَّب هذا عرفه، ومَن لم يجرِّبه فليستقرِيء أحوال العالم، والموفَّق مَن وفَّقه الله سبحانه وتعالى)

وخلاصة ذلك أقول : لا إيثار إلا باختيار ، وأن الإيثار ليس محموداً على إطلاقه ، وأن باعث الإيثار ليس خوف الناس ولا الطمع في إرضائهم ولا التلهف لثنائهم بل الباعث عليه طلب الأجر ، واختيار الفضل على العدل في الحقوق حتى لا يُقصّر الإنسان فيها ، فالإيثار بالاختيار طبيعة الأحرار ، والإيثار على مضض لا أجر فيه ولا عوض

س١٥) ما الذي ينبغي فعله عندما أشعر بنوع من التوتر عند الإلقاء

تحدثنا سابقاً عن مجموعة من الحلول المساندة بعد توفيق الله وإعانته ، ولكن أود التذكير هنا أن الخوف المعتدل من الإلقاء أمر طبعي لا يمنع الإنسان ولا يعيقه عن الأداء والإقدام ، ولذا فالخوف الذي ينبغي مواجهته والسيطرة عليه ، هو ذلك الذي زاد في مدته أو زاد في شدته ، وللتعامل مع تنوعات الخوف آمل التأمل في المصفوفة التالية :



١) إذا شعرت قبيل الإلقاء (أي ليلة الإلقاء أو قبله بساعات) بخوف بسيط فهذا الخوف خوف طبعي لم يتجاوز الحد في مدته ولا شدته ولذا عليك حينها التركيز على تطوير أدائك والتركيز على وسائل التأثير في مستمعيك ، حتى يتحول ما تشعر به من توتر إلى شعلة حماسة تفجر مخزون إبداعك بإذن الله

٢) إذا شعرت قبيل الإلقاء بتوتر شديد وخوف ملحوظ فعليك بتمارين التهيئة النفسية التي تم طرحها سابقاً في محور التعامل مع الخوف ، مع التأكيد أن مثل هذا الخوف يقل مع زيادة الخبرة والممارسة

٣) إذا شعرت قبل الإلقاء بمدة (أسبوع فأكثر) بتوتر خفيف ومستمر فعليك بالتركيز على الاستعداد والتحضير مع ممارسة تمارين التهيئة النفسية

٤) إذا شعرت قبل الإلقاء بمدة ، بخوف شديد وتوتر عالٍ فأنت تحتاج إلى أن تعيد النظر في تقديرك لذاتك وربما تقبلك لها ، وربما كنت محتاجاً إلى جلسات علاج نفسي عند مختص ، لتتمكن بإذن الله من تجاوز هذا الأمر بطريقة سليمة وعواقب حميدة

الخوف والزمن

١- الخوف من تكرار ما حدث ، مبني على الماضي .

٢- والخوف مما يحدث أي من شيء قائم ، مبني على الحاضر .

٣- والخوف مما قد يحدث ، مبني على المستقبل .

فالأول نتعلم منه والثاني نواجهه والثالث نحسن الظن بربنا فيه ، ينشأ الخوف عندما نشعر بقلة الحيلة ، جهز بدائلك وقرّب قوارب نجاتك وعلّق حبالك بخالقك فهو حيلتك عندما تنقطع بك الحيل .

الخوف قبل التجربة شك ، فإن انسحبت تحول إلى يقين ، وإن واجهته بطريقة صحيحة تحول إلى أوهام تطردها رياح الحقيقة والعزيمة .

س١٦) هل يمكن أن يكون الإنسان تقديره عالي وثقته منخفضة ؟

نعم وإليك مثال يوضح ذلك :

- عندما يريد شخص ما أن يفعل شيئاً لم يعتد عليه ويشعر بعدم قدرته فيه فيخاف وتهتز ثقته رغم أنه يُقدر ذاته والعكس يمكن أن يكون تقديره منخفض وثقته عالية، مثل من يصلي بالناس أو يُلقي محاضرة وليست مشكلته في خوفه من الأداء ولكن يحاول أن يحصل على إعجابهم من خلال إبهارهم ويتشوف للثناء ورأي الآخرين فيه ، ومثله من يحاول أن يعمل أكثر ويبذل أكثر ويبدع أكثر وينجز أكثر ليحصل على القبول والحب والثناء ، فهذا واثق من قدرته ومهزوز من تقديره.

س١٧) ماذا أفعل عندما أكون مضطراً لقبول ما لا أريد ؟

ج) قد تضطر أحياناً إلى قبول مالا تريد من مديرك مثلاً ولكن هنا يجب أن تعبر عن عدم رضاك من خلال المحاورة والمناقشة ، وألا تسكت عند هضم حقك أو تكليفك بما ليس من واجبك ، ولا يعني ذلك عدم القيام بالعمل بل يعني القيام به مع الاعتراض عليه ، ليس لتكسب هذا الموقف بل ليزيلك من قائمة الضحايا مستقبلاً وليعلم أن لحمك مرّ لا يطيب أكله ، ناقش وحاور واستفسر وقدّم خيارات ، المهم لا تجعله يستمتع .إن شيوع ثقافة توكيد الذات في محيط العمل يرفع من الإنتاجية ويضفي على أجواء العمل إيجابية ويقوّي العلاقات ويحسّن الأداء ويرفع الشفافية ويشيع العدل .

توكيد الذات يكون سيئاً عندما تطالب بحقك وأنت مقصّر في واجبك ، عندما تتوقف عن أداء واجبك بحجة أنك لم تحصل على حقوقك، يكون سيئاً عندما يطرح بطريقة غير مناسبة أو في وقت غير مناسب ، توكيد الذات صمغ العلاقات سواءً في الأسرة أو الصحبة أو العمل.

س١٨) ما معنى تقبل الذات وماذا يؤثر فيه ؟

ج) معنى تقبل الذات هو رضا الإنسان عن ذاته وقدرته على التعايش مع عيوبها وعدم شعوره بالدونية أو الخجل من نواقصها فالإنسان لديه صورة عن ذاته الواقعية ، ولديه صورة عن ذاته الحالمة أو المثالية ،

* الذات الواقعية :ما أنا عليه

* الذات المثالية : ما أتمنى أن أكون عليه في شكلي و قدراتي وممتلكاتي وجوانب حياتي

وكلما كانت الذات الواقعية مطابقة أو متقاربة مع الذات المثالية كان تقبل الذات أعلى وكان الإنسان متصالحاً مع نفسه ،

وكلما كانت الذات المثالية بعيدة عن الواقعية كان الشعور بتقبل الذات منخفضاً

ومثال ذلك : عندما يبالغ الإنسان في وضع مساحيق التجميل على وجهه أو يغير من لون عينيه أو يجري عملية تجميل في أنفه ، إنما يفعل ذلك ليردم الفجوة ويقلل المسافة بين ما هو عليه وبين ما يتمنى أن يكون عليه لذا فإن تتبع الموضة ومتابعة النجوم والمشاهير ومقارنة الحياة بالآخرين ، مقارنة على مستوى الشكل والجسم والممتلكات والشهادات والمناصب وغيرها ، ترفع من معايير الذات المثالية وتبتعد بها إلى سماء الكمالات بعيداً عن أرض الواقع ، مما يجعل الإنسان محبطاً من واقعه متطلباً لما ليس لديه و لاهثاً خلف ما يظن أنه واجب عليه ، فيصبح رضاه عن ذاته وتقبله لها مرهوناً بقربه أو بعده عن تلك المعايير التي رسمها في عقله وصورها لنفسه وتذكر أنه كلما اتسعت عينك ضاق صدرك ، فاحمد الله على ما أنت عليه واطلبه المزيد واستمتع بما لديك وتقبل ما لا يمكن تغييره وأصلح ما يمكن إصلاحه ، وتأكد أن الناس لا يهمها لقب يسبق اسمك أو لباس يكسو جسمك أو جمال يظهر حسنك ، بل يهمها جمال روحك وكمال أخلاقك ، واجعل شعارك : (إن أكرمكم عند الله أتقاكم)





| صلى الله عليه وسلم |

في مدرسة محمد

في مدرسة محمد صلى الله عليه وسلم

الرسول الكريم والطفولة البريئة

هناك العديد من المواقف النبوية في التعامل مع الأطفال بطرق تربوية تنمي شخصياتهم ومن هذه المواقف :

- عن أنس ـ رضي الله عنه ـ قال: (كان رسول الله ﷺ أحسن الناس خلقاً، وكان لي أخ يقال له: أبو عمير فكان إذا جاء رسول الله ﷺفرآه قال: يا أبا عمير، ما فعل النغير -طائر صغير كالعصفور-؟ قال: فكان يلعب به) رواه مسلم .

الصغير هو أبو عمير بن أبي طلحة الأنصاري، واسمه زيد بن سهل، وهو أخو أنس بن مالك لأمه، وأمهما أم سليم، مات على عهد رسول الله ﷺ (وهذا الموقف فيه لمسات تربوية مؤثرة)

أولاً : مشاركته في اهتماماته

ثانياً : احترامه وملاطفته من خلال مخاطبته بكنيته

(أشعرني بأهميتي وشاركني اهتماماتي) وصفة نبوية تربوية

- روى عبدالله بن بُرَيْدَة عن أبيه قال: خَطَبَنا ﷺفأقبل الحسن والحسين، عليهما قميصان أحمران، يتعثَّران ويقومان، فنزل فأخذهما، فصعد المنبر ثم قال: (صدق الله: ﴿ إِنَّمَا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلَادُكُمْ فِتْنَةٌ ﴾ رأيتُ هذين فلم أصبر) أخرجه أبو داود والترمذي والنسائي وابن ماجه

وهذا موقف تربوي عظيم يُشعر بالأهمية ويرفع من تقدير الذات .

- روى عَبْدِ اللهِّ بْنِ شَدَّادٍ ، عَنْ أَبِيهِ ، قال : خَرَجَ عَلَيْنَا رَسُولُ اللهِّ ﷺ فِي إِحْدَى صَلَاتَيِ الْعِشَاءِ وَهُوَ حَامِلٌ حَسَنًا أَوْ حُسَيْنًا فَتَقَدَّمَ رَسُولُ اللهِّ ﷺ فَوَضَعَهُ ، ثُمَّ كَبَّرَ لِلصَّلَاةِ فَصَلَّى فَسَجَدَ بَيْنَ ظَهْرَانَيْ صَلَاتِهِ سَجْدَةً أَطَالَهَا قَالَ : أَبِي فَرَفَعْتُ رَأْسِي وَإِذَا الصَّبِيُّ عَلَى ظَهْرِ رَسُولِ اللهِّ ﷺ وَهُوَ سَاجِدٌ فَرَجَعْتُ إِلَى سُجُودِي فَلَمَّا قَضَى رَسُولُ اللهِّ ﷺ الصَّلَاةَ قَالَ النَّاسُ : يَا رَسُولَ اللهِّ إِنَّكَ سَجَدْتَ بَيْنَ ظَهْرَانَيْ صَلَاتِكَ سَجْدَةً أَطَلْتَهَا حَتَّى ظَنَنَّا أَنَّهُ قَدْ حَدَثَ أَمْرٌ أَوْ أَنَّهُ يُوحَى إِلَيْكَ قَالَ : « كُلُّ ذَلِكَ لَمْ يَكُنْ وَلَكِنَّ ابْنِي ارْتَحَلَنِي فَكَرِهْتُ أَنْ أُعَجِّلَهُ حَتَّى يَقْضِيَ حَاجَتَهُ»

رواه الإمام أحمد والنسائي

وهنا تتجلى شخصيته المربية ونفسه المشفقة وأبوته المحبة

في موقف يشعر بالتقبل ويرفع من التقدير ويزيد التوكيد **حيث تقبل ارتحاله واحترم حاجته ومكّنه من مراده .**

- وفي الحديث الآخر موقف مغاير

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ أن النبي ﷺ «إِنِّي لَأَدْخُلُ فِي الصَّلاَةِ وَأَنَا أُرِيدُ إِطَالَتَهَا، فَأَسْمَعُ بُكَاءَ الصَّبِيِّ، فَأَتَجَوَّزُ فِي صَلاَتِي مِمَّا أَعْلَمُ مِنْ شِدَّةِ وَجْدِ أُمِّهِ مِنْ بُكَائِهِ» رواه البخاري ومسلم

أي قلب كان قلبه عليه الصلاة والسلام وأي اهتمام بالطفولة كان يوليه وأي شفقة على أمته كان يحملها ، **مرة يطيل الصلاة وهي عامود الدين من أجل لعب طفل ومرة يقصرها من أجل بكاء طفل .**

هذا التعامل التربوي مع الطفولة أنتج رجالاً كعلي بن أبي طالب والحسن والحسين وابن عباس وابن عمر وعبدالله بن الزبير وأنس بن مالك وأسامة بن زيد .

- عَنْ أُمِّ قَيْسٍ بِنْتِ مِحْصَنٍ، أَنَّهَا «أَتَتْ بِابْنٍ لَهَا صَغِيرٍ، لَمْ يَأْكُلِ الطَّعَامَ، إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ، فَأَجْلَسَهُ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فِي حَجْرِهِ، فَبَالَ عَلَى ثَوْبِهِ، فَدَعَا بِمَاءٍ، فَنَضَحَهُ وَلَمْ يَغْسِلْهُ» رواه البخاري ومسلم

موقف تربوي رحيم ليس فيه تقزز ولا رفض ولا عقاب **موقف يشعر بالتقبل ويرفع من تقدير الذات .**

- عن سهل بن سعد الساعدي أن رسول الله صلى الله عليه وسلم أتي بشراب فشرب منه وعن يمينه غلام وعن يساره أشياخ فقال للغلام أتأذن لي أن أعطيَ هؤلاء فقال الغلام لا والله لا أوثر بنصيبي منك أحداً ، قال فتله رسول الله ﷺ في يده) رواه البخاري ومسلم



وهذا موقف تربوي ممتليء بالرقي والاحترام ، لم يتجاوز الطفل ولم يتجاهله ولم يهمشه وإنما استأذنه في حق من حقوقه بل واستجاب لطلبه وتقبل إجابته ورده .

وقد أجاد راوي الحديث في تصوير المشهد حين وصف الرجال بالأشياخ ليبين للسامع حجم الموقف وحساسية التعامل فردٌ مقابل جماعة ، وغلام مقابل أشياخ ، ومع ذلك كسب صاحب الحق لأن الموقف كان بحضرة محمد ﷺ

- قال عمر بن أبي سلمى : «كنت غلاماً في حجر رسول الله – صلى الله عليه وسلم – وكانت يدي تطيش في الصحفة، فقال لي رسول الله ﷺ: «يا غلام، سمِّ الله، وكُلْ بيمينك، وكُلْ مما يلي، فما زالت تلك طعمتي بعد» رواه البخاري

توجيه نبوي يركز على المطلوب لا المنقود ، يحفظ ماء وجه الغلام ويصحح سلوكه دون عتب ولا غضب ولا سخرية .

قاعدة نبوية تقول لنا (صف له ما يجب أن يفعل ، وليس ما فعل)

وهذه القاعدة ترفع من تقدير الذات وتزيد التقبل وتحسن من الثقة تركز على مستقبل الأداء لا على ماضي الأخطاء .

- عَنْ عَائِشَةَ ، قَالَتْ : عَثَرَ أُسَامَةُ بِعَتَبَةِ الْبَابِ فَشُجَّ فِي وَجْهِهِ ، فَقَالَ رَسُولُ اللهِ ﷺ: « أَمِيطِي عَنْهُ الْأَذَى فَتَقَذَّرْتُهُ ، فَجَعَلَ يَمُصُّ عَنْهُ الدَّمَ وَيَمُجُّهُ عَنْ وَجْهِهِ ... » رواه ابن ماجه

أي تقبل وأي تقدير وأي حب وأي رحمة تتجلى في هذا الموقف .

- هذه بعض من مواقفه التربوية عليه الصلاة والسلام في تعامله مع الأطفال والصغار فقد كان يحترمهم ويلاعبهم ويلعب معهم ويشجعهم ويقبلهم ويحتضنهم ويعلمهم ويمازحهم فيخرج لسانه للطفل ويمج الماء في وجه الغلام ويشارك المترامين بالسهام ويردف بعضهم على راحلته ويتقبل القذر منهم ويزيل الأذى عنهم ، هكذا كان نبينا مع الأطفال فلنأخذ من حياته ما نصلح به حياتهم .

وكان عليه الصلاة والسلام إذا مرَّ على الصِّبيان، سلَّم عليهم، فقد روى البخاريُّ ومسلم عن أنس رضي الله عنه: «أنَّه مرَّ على صبيان فسلَّم عليهم، وقال: كان النَّبيُّ صلى الله عليه وسلم يفعله» «وكان ﷺ يزور الأنصار، ويسلِّم على صبيانهم، ويمسح رؤوسهم)) مشهد تربوي أبوي يرفع التقبل والتقدير .

درس من السيرة في توكيد الذات وحفظ العلاقات

في غزوة حنين انتصر المسلمون فيها وغنموا الكثير من الغنائم فقسّم النبي ﷺ الغنائم وأعطى أناساً حديثي عهد بإسلام ليؤلّف قلوبهم، وترك بعض الأنصار، فوجدوا في أنفسهم على رسول الله ﷺ.

طاهم

فلم يسكتوا لأن الكتمان سوسة العلاقات بل أرسلوا سيدهم ليعبر عما شعروا به، وفي حوار راق بينه وبين النبي عليه الصلاة والسلام تتجلى أجمل صور توكيد الذات بين المعلم وطلابه، بين المحب وأحبابه، بين الرسول وأصحابه.

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ، قَالَ: لَمَّا أَعْطَى رَسُولُ اللهِ ﷺ، مِنْ تِلْكَ الْعَطَايَا فِي قُرَيْشٍ وَقَبَائِلِ الْعَرَبِ وَلَمْ يَكُنْ فِي الأَنْصَارِ مِنْهَا شَيْءٌ، وَجَدَ هَذَا الْحَيُّ مِنَ الأَنْصَارِ فِي أَنْفُسِهِمْ حَتَّى كَثُرَتْ فِيهِمُ الْقَالَةُ، حَتَّى قَالَ قَائِلُهُمْ: لَقِيَ وَاللهِ رَسُولُ اللهِ قَوْمَهُ، فَدَخَلَ عَلَيْهِ سَعْدُ بْنُ عُبَادَةَ، فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللهِ، إِنَّ هَذَا الْحَيَّ مِنَ الأَنْصَارِ قَدْ وَجَدُوا عَلَيْكَ فِي أَنْفُسِهِمْ لِمَا صَنَعْتَ مِنْ هَذَا الْفَيْءِ الَّذِي أَصَبْتَ، قَسَمْتَ فِي قَوْمِكَ فَأَعْطَيْتَ عَطَايَا عِظَامًا فِي قَبَائِلِ الْعَرَبِ، وَلَمْ يَكُنْ فِي هَذَا الْحَيِّ مِنَ الأَنْصَارِ شَيْءٌ، قَالَ: « فَأَيْنَ أَنْتَ مِنْ ذَلِكَ يَا سَعْدُ؟ » فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللهِ، مَا أَنَا إِلا امْرُؤٌ مِنْ قَوْمِي(أي توكيد للذات ووضوح ورقي ومروءة)، قَالَ: فَاجْمَعْ لِي قَوْمَكَ فِي هَذِهِ الْحَظِيرَةِ، قَالَ: فَخَرَجَ سَعْدٌ فَجَمَعَ الأَنْصَارَ فِي تِلْكَ الْحَظِيرَةِ، فَجَاءَ رِجَالٌ مِنَ الْمُهَاجِرِينَ فَتَرَكَهُمْ، فَدَخَلُوا، وَجَاءَ آخَرُونَ فَرَدَّهُمْ، فَلَمَّا اجْتَمَعُوا أَتَاهُ سَعْدٌ فَقَالَ: قَدِ اجْتَمَعَ لَكَ هَذَا الْحَيُّ مِنَ الأَنْصَارِ، قَالَ: فَأَتَاهُمْ رَسُولُ اللهِ ﷺ، فَحَمِدَ اللهَ وَأَثْنَى عَلَيْهِ بِالَّذِي هُوَ أَهْلُهُ، ثُمَّ قَالَ: « يَا مَعْشَرَ الأَنْصَارِ، مَا قَالَةٌ بَلَغَتْنِي عَنْكُمْ، وَوَجْدَةٌ وَجَدْتُمُوهَا فِي أَنْفُسِكُمْ، أَلَمْ آتِكُمْ ضُلالا فَهَدَاكُمُ اللهُ بِي، وَعَالَةً فَأَغْنَاكُمُ اللهُ، وَأَعْدَاءً فَأَلَّفَ اللهُ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ؟ قَالُوا: بَلَى، اللهُ وَرَسُولُهُ أَمَنُّ وَأَفْضَلُ، قَالَ: « أَلا تُجِيبُونِي يَا مَعْشَرَ الأَنْصَارِ؟ » قَالُوا: وَمَا نُجِيبُكَ يَا رَسُولَ اللهِ، وَللهِ وَلِرَسُولِهِ الْمَنُّ وَالْفَضْلُ، قَالَ: « أَمَا وَاللهِ لَوْ شِئْتُمْ لَقُلْتُمْ، وَلَصَدَقْتُمْ، وَلَصُدِّقْتُمْ: أَتَيْتَنَا مُكَذَّبًا فَصَدَّقْنَاكَ، وَمَخْذُولا فَنَصَرْنَاكَ، وَطَرِيدًا فَآوَيْنَاكَ، وَعَائِلا فَأَغْنَيْنَاكَ، أَوْ وَجَدْتُمْ فِي أَنْفُسِكُمْ يَا مَعْشَرَ الأَنْصَارِ فِي لُعَاعَةٍ مِنَ الدُّنْيَا تَأَلَّفْتُ بِهَا قَوْمًا لِيُسْلِمُوا، وَوَكَلْتُكُمْ إِلَى إِسْلامِكُمْ، أَفَلا تَرْضَوْنَ، يَا مَعْشَرَ الأَنْصَارِ، أَنْ يَذْهَبَ النَّاسُ بِالشَّاةِ وَالْبَعِيرِ، وَتَرْجِعُونَ بِرَسُولِ اللهِ ﷺ، فِي رِحَالِكُمْ، فَوَالَّذِي نَفْسُ مُحَمَّدٍ بِيَدِهِ أَنْ لَوْلا الْهِجْرَةُ لَكُنْتُ أمرؤا مِنَ الأَنْصَارِ، وَلَوْ سَلَكَ النَّاسُ شِعْبًا وَسَلَكَ الأَنْصَارُ شِعْبًا لَسَلَكْتُ شِعْبَ الأَنْصَارِ، اللَّهُمَّ ارْحَمِ الأَنْصَارَ، وَأَبْنَاءَ الأَنْصَارِ، وَأَبْنَاءَ أَبْنَاءِ الأَنْصَارِ، قَالَ: فَبَكَى الْقَوْمُ حَتَّى أَخْضَلُوا لِحَاهُمْ، وَقَالُوا: رَضِينَا بِرَسُولِ اللهِ ﷺ، قِسْمًا وَحَظًّا، ثُمَّ انْصَرَفَ رَسُولُ اللهِ ﷺ، وَتَفَرَّقُوا) رواه الإمام أحمد

مشاعر لو بقيت بين الضلوع لأصابت العلاقة بصدوع ولكنها خرجت بلا رجوع وانتهى المشهد بحب ووفاء ودموع.

ومن أمن المعاقبة أحسن المطالبة

بين أمي وأمي رضي الله عنهما :

في مشهد أسري ، تدخل أمنا زينب غضبى توجه الكلام نحو ضرتها أمنا عائشة رضي الله عنهم أجمعين، تقول عائشة : (ما علمت حتى دخلت علي زينب بغير إذن ، و هي غضبى ، ثم قالت : يا رسول الله أحسبك إذا قلبت لك بنية أبي بكر ذريعتيها ؟ ثم أقبلت عليّ ، فأعرضت عنها ، حتى قال النبي ﷺ (دونك فانتصري) ،

فأقبلت عليها حتى رأيتها و قد يبس ريقها في فيها ما ترد علي شيئاً ، فرأيت النبي ﷺ يتهلل وجهه . حديث صحيح رواه ابن ماجه وأحمد والبخاري في الأدب



توكيد الذات درع تقي بها نفسك

وفي موقف مشابه في السلوك ومشابه في ردة فعل النبي عليه الصلاة والسلام

تقول أمنا عائشة رضي الله عنها ، أرسل أزواج النبي ﷺ زينب بنت جحش، زوج النبي ﷺ ، وهي التي كانت تساميني منهن في المنزلة عند رسول الله ﷺ ، ولم أر امرأة قط خيراً في الدين من زينب. وأتقى لله وأصدق حديثاً، وأوصل للرحم، وأعظم صدقة، وأشد ابتذالاً لنفسها في العمل الذي تصدق به، وتقرب به إلى الله تعالى، ما عدا سورة من حدة كانت فيها، تسرع منها الفيئة،

(أي سريعة الغضب سريعة الرجوع) قالت: فاستأذنت على رسول الله ﷺ، ورسول الله ﷺ مع عائشة في مرطها، فأذن لها رسول الله ﷺ.

فقالت: يا رسول الله إن أزواجك أرسلنني إليك يسألنك العدل في ابنة أبي قحافة،

قالت: ثم وقعت بي، فاستطالت علي، وأنا أرقب رسول الله ﷺ، وأرقب طرفه،

هل يأذن لي فيها؟ قالت: فلم تبرح زينب حتى عرفت أن رسول الله ﷺ لا يكره أن أنتصر،

قالت: فلما وقعت بها لم أنشبها حتى أنحيت عليها : فقال رسول الله ﷺ: وتبسم إنها «ابنة أبي بكر» رواه مسلم





درس في التعامل

(عن عائشة أن رجلاً استأذن على النبي ﷺ فلما رآه قال بئس أخو العشيرة وبئس ابن العشيرة ، فلما جلس تطلق النبي ﷺ في وجهه وانبسط إليه ، فلما انطلق الرجل قالت له عائشة يا رسول الله حين رأيت الرجل قلت له كذا وكذا ثم تطلقت في وجهه وانبسطت إليه .
فقال رسول الله ﷺ يا عائشة متى عهدتني فحاشاً إن شر الناس عند الله منزلة يوم القيامة من تركه الناس اتقاء شره) رواه البخاري

سؤال عائشة - رضي الله عنها - وتعجبها في هذا الحديث يدل على شخصية قوية تؤكد ذاتها ، وقد يرد ابتداء للذهن تناقض في فعل النبي ﷺ وحاشاه .

كيف يقول (بئس أخو العشيرة) ثم يبتسم له ويتبسط إليه ؟!

والجواب على ذلك ما رد به ابن حجر رحمه الله في فتح الباري عند شرح الحديث

حيث قال : (والفرق بين المداراة والمداهنة أن المداراة بذل الدنيا لصلاح الدنيا أو الدين أو هما معا ، وهي مباحة ، وربما استحبت ، والمداهنة ترك الدين لصلاح الدنيا ، والنبي ﷺ إنما بذل له من دنياه حسن عشرته والرفق في مكالمته ومع ذلك فلم يمدحه بقول فلم يناقض قوله فيه فعله ، **فإن قوله فيه قول حق ، وفعله معه حسن عشرة** ، فيزول مع هذا التقرير الإشكال بحمد الله تعالى) انتهى كلامه رحمه الله

مهمة

فتوكيد الذات لا يعني أن تخبر من تكره بكرهك ومن تتوجس منه بحذرك ومن لا ترتاح له بنفورك منه ، فالتعامل الأمثل مرجعه الخلق و الحق والعرف فلا تقوده المشاعر ولا تحركه الانفعالات.

عدم ارتياحك لي لا يسوّغ لك سخريتك ، وعدم تقبلك لضيف يزورك لا يعني التجهم في وجهه

إن توكيد الذات سلوك نتحكم فيه وفق المصلحة ، **فالإفصاح يكون للإصلاح ، والتوكيد يكون فيما يستحق ولمن يستحق**

إذن ما قاله النبي ﷺ حق وما فعله حسن خلق والتوكيد الحكيم ما كان وفق المصلحة ، اختياراً لا اضطراراً



الكره المحبوب :

إذا كرهت إنساناً واضطررت للتعبير عن ذلك فلا تجعل ذلك يؤثر في سلوكك تجاهه .

قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه لأبي مريم السلولي (الذي قتل زيد بن الخطاب رضي الله عنه في حروب الردة) :

و الله لا أُحبك حتى تحب الأرض الدم ،

فقال أبو مريم : افتمنعني بذلك حقاً ؟

قال : لا

قال : فلا ضير ، إنما يأسى على الحب النساء

قصة

نعم لأن شمس الحق لا تحجبها سحب المشاعر

يقول جل جلاله ﴿ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَآنُ قَوْمٍ عَلَىٰٓ أَلَّا تَعْدِلُوا ۚ اعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ﴾

التعبير عن الحب من سمات الأقوياء

الحب شعور وتعبير ومعاناتنا العاطفية ليست في الشعور ولكن في قصور التعبير

- عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رضي الله عنه : (أَنَّ رَجُلًا كَانَ عِنْدَ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ، فَمَرَّ بِهِ رَجُلٌ ، فَقَالَ : يَا رَسُولَ اللهِ ! إِنِّي لَأُحِبُّ هَذَا . فَقَالَ لَهُ النَّبِيُّ ﷺ : أَعْلَمْتَهُ ؟ قَالَ : لَا . قَالَ : أَعْلِمْهُ . قَالَ : فَلَحِقَهُ فَقَالَ : إِنِّي أُحِبُّكَ فِي اللهِ . فَقَالَ : أَحَبَّكَ الَّذِي أَحْبَبْتَنِي لَهُ) رواه أبو داود ، وصححه النووي في «رياض الصالحين» ،وحسنه الألباني في «صحيح أبي داود».

وفي بعض روايات الحديث: (أعلمه فإنه أثبت للمودة بينكما) رواه ابن أبي الدنيا في «الإخوان»

وعَنِ الْمِقْدَامِ بْنِ مَعْدِي كَرِبَ رضي الله عنه قال : قَالَ رَسُولُ الله ﷺ : « إِذَا أَحَبَّ أَحَدُكُمْ أَخَاهُ فَلْيُعْلِمْهُ إِيَّاهُ » رواه الترمذي (وحسنه الألباني في «السلسلة الصحيحة»

- عن عَبْدَ اللهِ بن هِشَامٍ قال كنا مع النبي ﷺ وهو آخِذٌ بِيَدِ عُمَرَ بن الْخَطَّابِ فقال له عُمَرُ يا رَسُولَ اللهِ لأَنْتَ أَحَبُّ إلي من كل شَيْءٍ إلا من نَفْسِي فقال النبي ﷺ لا وَالَّذِي نَفْسِي بيده حتى أَكُونَ أَحَبَّ إِلَيْكَ من نَفْسِكَ فقال له عُمَرُ فإنه الآنَ والله لأَنْتَ أَحَبُّ إلي من نَفْسِي فقال النبي ﷺ الآنَ يا عُمَرُ) رواه البخاري

الإمساك باليد يرفع التقبل والتقدير والمصارحة بالحب توكيد وتقدير وتقبل ، وقوله رضي الله عنه إلا من نفسي توكيد عال للذات .

قال ابن حجر رحمه الله: «قال الخطابي: حبُّ الإنسان نفسه طبع، وحب غيره اختيار بتوسط الأسباب، وإنما أراد عليه الصلاة والسلام حب الاختيار؛ إذ لا سبيل إلى قلب الطباع وتغييرها عما جبلت عليه ،

قلت (أي ابن حجر) : فعلى هذا فجواب عمر أولاً كان بحسب الطبع، ثم تأمل فعرف بالاستدلال أن النبي ﷺ أحب إليه من نفسه؛ لكونه السبب في نجاتها من المهلكات في الدنيا والأخرى، فأخبر بما اقتضاه الاختيار، ولذلك حصل الجواب بقوله: «الآن يا عمر». أي: الآن عرفت فنطقت بما يجب»

- الشخصية القوية لا تجرفها العاطفة بل تقود مشاعرها وتضبطها وتختارها بعد التأمل في عواقبها .





- عن أَنَسِ بن مَالِكٍ أَنَّ رَجُلاً قال يا محمد يا سَيِّدَنَا وَابْنَ سَيِّدِنَا وَخَيْرَنَا وَابْنَ خَيْرِنَا فقال رسول الله ﷺ:
« يا أَيُّهَا الناس عَلَيْكُمْ بِتَقْوَاكُمْ وَلاَ يَسْتَهْوِيَنَّكُمْ الشَّيْطَانُ أنا محمد بن عبد الله عبد الله وَرَسُولُهُ والله ما أُحِبُّ أَنْ ترفعوني فَوْقَ منزلتي التي أنزلني الله عز وجل » رواه أحمد وصححه الألباني

عندما يرتفع تقديرك لذاتك فلن تنظر لها بعدسة الألقاب والمناصب والمراتب.

- عن عمر بن الخطاب أَنَّه كان يَسِيرُ فِي بَعْضِ أَسْفَارِهِ مع النبي ﷺ فسأله عن شَيْءٍ فلم يُجِبْهُ رسول الله ﷺ ثُمَّ سَأَلَهُ فلم يُجِبْهُ ثُمَّ سَأَلَهُ فلم يُجِبْهُ فقال عُمَرُ بن الْخَطَّابِ ثَكِلَتْكَ أُمُّكَ يا عُمَرُ نَزَرْتَ رَسُولَ اللهِ ﷺ ثَلاثَ مَرَّاتٍ كُلُّ ذلك لا يُجِيبُكَ قال عُمَرُ فَحَرَّكْتُ بَعِيرِي ثُمَّ تَقَدَّمْتُ أَمَامَ الْمُسْلِمِينَ وَخَشِيتُ أَنْ يَنْزِلَ فِيَّ قُرْآنٌ فما نَشِبْتُ أَنْ سمعت صَارِخاً يَصْرُخُ بِي قال فقلت لقد خَشِيتُ أَنْ يَكُونَ نَزَلَ فِيَّ قُرْآنٌ وَجِئْتُ رَسُولَ اللهِ ﷺ فَسَلَّمْتُ عليه فقال لقد أُنْزِلَتْ عَلَيَّ اللَّيْلَةَ سُورَةٌ لَهِيَ أَحَبُّ إلي مِمَّا طَلَعَتْ عليه الشَّمْسُ ثُمَّ قَرَأَ ﴿إِنَّا فَتَحْنَا لك فَتْحًا مُبِينًا﴾
رواه البخاري

توكيد الذات لا يعني الانسحاب من المحاولة الأولى بل لا يكتمل إلا بالمثابرة والإصرار والتكرار

- عن مُعَاذِ بن جَبَلٍ أَنَّ النبي ﷺ أَخَذَ بيده يَوْماً ثُمَّ قال:« يا مُعَاذُ اني لأُحِبُّكَ فقال له مُعَاذٌ بأبي أنت وأمي يا رَسُولَ اللهِ وأنا أُحِبُّكَ قال أُوصِيكَ يا مُعَاذُ لاَ تَدَعَنَّ فِي دُبُرِ كل صَلاَةٍ أن تَقُولَ اللهم أَعِنِّي على ذِكْرِكَ وَشُكْرِكَ وَحُسْنِ عِبَادَتِكَ» رواه البخاري في الأدب المفرد وأبو داوود وصححه الألباني

أي مشهد تربوي هذا ، يبدأ بحب وينتهي بنصيحة

- عن أَنَسِ بن مَالِكٍ عن النبي صلى الله عليه وسلم قال:(لا يُؤْمِنُ أحدكم حتى يُحِبَّ لأَخِيهِ أو قال لِجَارِهِ ما يُحِبُّ لِنَفْسِهِ) رواه البخاري ومسلم

صاحب الشخصية القوية يحب نفسه ولا ينسى غيره ، لا يقبل الحرمان ولا يمارس الأنانية .

- عن ابن عَبَّاسٍ أَنَّ زَوْجَ بَرِيرَةَ كان عَبْداً يُقَالُ له مُغِيثٌ كَأَنِّي أَنْظُرُ إليه يَطُوفُ خَلْفَهَا يَبْكِي وَدُمُوعُهُ تَسِيلُ على لِحْيَتِهِ فقال النبي ﷺ لِعبَّاسٍ :«يا عَبَّاسُ إلا تَعْجَبُ من حُبِّ مُغِيثٍ بَرِيرَةَ وَمِنْ بُغْضِ بَرِيرَةَ مُغِيثاً فقال النبي ﷺ لو رَاجَعْتِهِ قالت يا رَسُولَ اللهِ تَأْمُرُنِي قال إنما أنا أَشْفَعُ قالت لا حَاجَةَ لي فيه» رواه البخاري

صاحب الشخصية القوية لا يستغل المنصب لتمرير رأيه وفرض أمره ، مشهد جلي على احترام المشاعر وتقبل التوكيد.

- عن عمرو بن العاص رضي الله عنه أن النبي ﷺ بعثه على جيش ذات السلاسل فأتيته فقلت أي الناس أحب إليك قال عائشة فقلت من الرجال فقال أبوها قلت ثم من قال ثم عمر بن الخطاب فعد رجالاً) رواه البخاري

قمة توكيد الذات والتعبير عن المشاعر .

- عن أبي أمامة ـ رضي الله عنه ـ قال: (إن فتى شاباً أتى النبيَّ ﷺ فقال: يا رسول الله، ائذن لي بالزنا!، فأقبل القوم عليه فزجروه، وقالوا: مه مه، فقال: ادنه، فدنا منه قريباً، قال: فجلس، قال: أتحبه لأمك؟، قال: لا والله، جعلني الله فداك، قال: ولا الناس يحبونه لأمهاتهم، قال: أفتحبه لابنتك؟، قال: لا والله، يا رسول الله جعلني الله فداك، قال: ولا الناس يحبونه لبناتهم، قال: أفتحبه لأختك؟ قال: لا والله، جعلني الله فداك، قال: ولا الناس يحبونه لأخواتهم، قال: أفتحبه لعمتك؟ قال: لا والله، جعلني الله فداك، قال: ولا الناس يحبونه لعماتهم، قال أفتحبه لخالتك؟ قال: لا والله جعلني الله فداك، قال: ولا الناس يحبونه لخالاتهم قال: فوضع يده عليه وقال: اللَّهمَّ اغفر ذنبه وطهر قلبه، وحَصِّنْ فرْجَه، فلم يكن بعد ذلك الفتى يلتفت إلى شيء) رواه أحمد

جرأة الشاب على التعبير بمثل هذا يدل على توكيد عال للذات وتقدير لها وفيه أيضا أن المتربي إذا أمن ردة فعل المربي زاد توكيده واتخذ الصراحة منهجا في تعامله معه وفيه تتجلى أخلاق النبي عليه الصلاة والسلام في تقبله لصراحته وحواره وقربه الجسدي منه ليرفع التقدير والتقبل والتوكيد .

- وقد جاء في صحيح البخاري عن سلمة بن الأكوع قال: مر النبي ﷺ على نفر من أسلم ينتضلون بالسوق، فقال: « ارموا بني إسماعيل فإن أباكم كان رامياً، ارموا وأنا مع بني فلان ». قال: فأمسك أحد الفريقين بأيديهم فقال رسول الله ﷺ : « ما لكم لا ترمون؟ » قالوا: كيف نرمي وأنت معهم؟، فقال: « ارموا وأنا معكم كلكم ».

الاهتمام باهتمامات الصغار يرفع من تقدير الذات لديهم وفيه أن مشاركة الاهتمام تزيد المحبة وفيه تقوية لقدرات الرمي وحث عليه وذلك يزيد من الثقة لتعلق الثقة بالأداء .

- يقول النبي ﷺ « أنا سيد ولد آدم يوم القيامة ولا فخر » رواه الإمام وابن ماجه

و في الحديث الآخر أن النبي ﷺ كلّم رجلا فأرعد (أي خاف) فقال له النبي عليه الصلاة والسلام : «هون عليك فإني لست بملك، إنما أنا ابن امرأة من قريش كانت تأكل القديد» رواه ابن ماجه وصححه الألباني

تقدير الذات خليط (بين أنا سيد ولد أدم ولا فخر) (وبين أنا ابن امرأة تأكل القديد في مكة) بين العزة والتواضع

- وعن أبي سعيد الخدري - رضي الله عنه - عن النبي ﷺ قال : « إياكم والجلوس بالطرقات فقالوا : يا رسول الله ! ما لنا من مجالسنا بد نتحدث فيها . قال : « فإذا أبيتم إلا المجلس فأعطوا الطريق حقه » قالوا : وما حق الطريق يا رسول الله ؟ قال : « غض البصر ، وكف الأذى ، ورد السلام ، والأمر بالمعروف ، والنهي عن المنكر » متفق عليه

النبي عليه الصلاة والسلام ينهى بشدة والصحابة يحاورون ويحاولون ، صحابة توكد ذواتها ونبي يقبل ذلك ، هكذا يُصنع العظماء .

- يقبل الأعرابي والرجل الغريب على مجلس رسول الله فلا يعرفه بين أصحابه ، فيقول أيكم محمد ؟

لا فروقات ولا امتيازات ولا مظاهر ، لا مكاتب كبيرة ولا مقاعد وثيرة ولا أبواب مغلقة ولا مواعيد مسبقة ، هكذا الأقوياء لا يحتاجون إلى أقنعة .

- نبه رجل النبي ﷺ عندما سهى في صلاته فتقبل ذلك ، وخطب أبوبكر رضي الله عنه في الناس قائلاً إذا أخطأت فقوموني وصححت امرأة لعمر بن الخطاب رضي الله عنه وهو يخطب على المنبر فتقبل ذلك وقال أصابت امرأة وأخطأ عمر
وصحح رجل لعلي رضي الله عنه فتقبل ذلك وقال أحسنت أنت وأخطأت أنا وفوق كل ذي علم عليم وقالت الملائكة (لا علم لنا) وسأل رجل النبي ﷺ عن أفضل البقاع فقال : لا أدري ،

هكذا العظماء أقوياء أنقياء أتقياء .والسيرة ملأى بالمواقف التي تربى عليها الصحابة الكرام من مدرسة محمد وشربوا من نبع خلقه وتعامله وشخصيته ، وقد أردت فيما أوردت أن أعطّر صفحات هذا الكتاب بذكر شيء من سيرة النبي عليه السلام في تربية الصحاب

- هذه مدرسة محمد عليه الصلاة والسلام بنى بها حضارة راقية لم تعرفها البشرية من قبل ، لأن ناطحات السحاب عنده لم تكن اسمنتية ، بل كانت نفوساً بشرية.





فيتامينات

فيتامينات لتقوية الذات

- تجاهلي لنقاط قوتي احتقار ، و تجاهلي لنقاط ضعفي اغترار ،
- قال تعالى في يوسف﴿وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ﴾ ثم قال ﴿ قَالُوا تَاللَّهِ لَقَدْ آثَرَكَ اللَّهُ عَلَيْنَا وَإِن كُنَّا لَخَاطِئِينَ﴾ زهدوا فيه فآثره عليهم ، هكذا الناس لا يملكون لنا ولا لأنفسهم نفعاً ولا ضراً فلا يهمك رأيَ الناس فيك **فإن حطوا من قَدرِك فلن يغيروا من قَدَرِك**

  ﴿ قَالُوا سَمِعْنَا فَتًى يَذْكُرُهُمْ يُقَالُ لَهُ إِبْرَاهِيمُ ﴾ الشخصية القوية لا يضرها تهميش وتحقير وتنكير وتقزيم الناس لها ولا تجريدها من كل لقب تستحقه .
- إذا كنت منحنياً فسيعتلي الناس ظهرك ، وعندما تؤكد ذاتك وتدافع عن حقوقك **وتقف بشكل سليم وتمشي بشكل مستقيم** ، فإن الكثير من الناس الذين كنت تحملهم **سيسقطون من على ظهرك** لا عليك استمر في السير ولا تلتفت لهم
- يبدو أننا في زمن أصبح تقديرنا لذواتنا مبني على رأي الآخرين فينا ، نفرح بعدد المشاهدات لنا ، وعدد الردود علينا ، وعدد المتابعين لدينا وعدد الإعجابات بما نطرح ، نبحث عن سعادتنا ومكانتنا من خلال رأيهم فينا وردود فعلهم تجاهنا
- وضوح المبادىء والمعتقدات والأهداف في حياتك **يساعدك على التوكيد** لأنها تصبح مرجعاً لك لكي تقول نعم أو لا ، ومن المهم تقسيم أهدافك إلى (**يجب ، يستحسن ،لا بأس به**) حتى يكون مستوى التوكيد مرتبطاً بأهمية الهدف .

  مهمة
- النجاح في العمل يرفع التقدير ويعزز التوكيد ، لذا عندما يتميز الموظف في العمل يبدأ بطرح شروطه وفرض رأيه .





- قوي الشخصية إن قاد غيره قاد بلا تكبر أو تسلط ، وإن قاده غيره انقاد بلا ذلة وخضوع.
- شخصان الأول واثق ومبادر ومتعاون وواضح يهابه الآخرون وهو يحترمهم .
والثاني منطو متجنب تابع ساكت مبالغ في اللطف لن تكون الشخص الأول وأنت تمارس أفعال الشخص الثاني .
- كن نفسك وعلى حقيقتك .. فبقدر الادعاء تكبر مخاوفك عند الأداء ويكثر اهتمامك بالآراء .
- تقدير الناس لك جزء منه يتأثر بقبيلتك وعمرك ومنصبك وربما مالك وممتلكاتك وربما جمالك ولكن تبقى الفعالية هي من تكسبك الأهمية وتبقى الأخلاق سُلّمك للآفاق .
- تتلذذ بجلد الذات عندما تتخذها عدواً لنا (أنا تافه أنا حقير أنا فاشل أنا لا أنفع لشيء)
- نقاط ضعفك صنفها باتزان وواقعية وحاول تقبلها و معالجتها .
- اللطف والمجاملة الزائدة والغموض سلوكيات لا تمنحك القبول والاستحسان كما تظن ، تخيل أنك رئيس وأمامك

١ - موظف هادىء واثق صريح يطرح رأيه بأدب ويؤدي واجباته ويسأل عن حقوقه.

٢ - موظف هادىء خجول متردد مجامل يوافق دائماً .

فإلى أيهما ستميل ؟ وبمن ستثق وتعجب وتحترم أكثر ؟

فإن حصلت على العطف والقبول فلن تحصل على الاحترام والإعجاب والتقدير

- وسري كإعلاني وتلكَ سجيتي ❊❊❊ وظلمةُ ليلي مثلُ ضوءِ نهاريا ... ما أجمل الوضوح
- تجربة الخوف السلبية ما لم نعالجها تصبح كالعظم المنكسر المهمل يجبر على علته.
- الموقف المخيف أو المحزن ، تحدَّث عنه كثيراً وكرره حتى يقل أثره كمن يروي قصة حزينة فإنه ربما يبكي منها أول مرة ثم إذا كررها اعتاد عليها ومثلها لو ألقى نكتة مضحكة فلو كررها فإنها لن تحرك مشاعره .



- الجائع لا يشبع مهما حدثته عن الأطعمة والجوع لا يذهب مهما قرأت عن الشبع وكذلك الخوف ، واجه مخاوفك قبل أن توجهك إلى حيث لا تريد .
- الإيثار والكرم والعطاء والتواضع واللطف والزهد في التكريم والبعد عن المناصب والمسامحة والمجاملة ، صفات جيدة فإذا كانت نابعة عن إخلاص لله ورجاء ثوابه فهي محل كمال للإنسان ولكن إذا كان دافعها الحقيقي الخفي ضعف تقدير الذات فاعلم أن خسارتك مضاعفة .
- التظاهر وعدم خروجك بشخصيتك الحقيقية دليل إدانة لها بأنك لا تحبها ولست راضٍ عنها .
- عندما لا تعبر عن المشاعر التي لا تريد فلن تشعر بالمشاعر التي تريد . ⟸ قاعدة
- افعل ما يريدون لتحصل على ما تريد (قاعدة ممتازة لنخر الذات) .
- (سأترك ، سأفعل ، سأبدأ في) أي تعهد تقطعه على نفسك ثم لا تلتزم به يضعف تقديرك لذاتك .

- معظم النزاعات العائلية نسخ متكررة لنزاعات سابقة لم تغلق ملفاتها ، لأن ضعف الصراحة وتأجيل المواجهة يراكم المشكلة وعندما تزداد وتكبر تنفجر بقوة فيصبح هم الطرفين إنقاذ الغريق لا تعليمه السباحة .
- تخرج عبارات اللوم والعتب والسخرية بعفوية بينما تنتزع عبارات الحب من قعر صدورنا بصعوبة .

بعض البيئات من حولك كأنها شوارع مدن مزدحمة لا يحترم السائقون فيها أنظمة المرور فإن كنت لطيفاً فستظل محبوساً لا تتحرك إلا قليلاً، وبالتالي فإن قليلاً من العراك سيسمح لك بالحراك

- أيها السمين تقبل جسمك ثم قم بتغيير ما يمكن تغييره ، ففرق بين من يتمرن ليتخلص من شعوره بالقرف ، وبين من يتمرن ليستمتع بوصوله للهدف ومن رفض ذاته أفسد حياته



- بعض الضعفاء يتخذ العزلة أسلوباً للهروب من المواجهة .

مخالطة الناس والصبر على أذاهم خير من اعتزالهم وعدم الصبر على أذاهم والعزلة المندوبة تكون عند الفتن فقط

والعزلة أنواع

١- العزلة الروحية (مطلب لتزكية النفس ومحاسبتها)

٢- العزلة الاجتماعية (تضعف التواصل وتزيد الفجوة وتضعف لياقة الأخلاق)

٣- العزلة النفسية (لا تكثر منها لأن بعض ما يهذب النفس يكون في مخالطة الناس)

٤- العزلة العقلية (لا تكثر منها لأن بعض ما يهذب الأفكار هو النقاش)

- يقول علي رضي الله عنه (من لم يطلب لم يجد) ويقول أبو الفتح البستي رحمه الله :

تكلم وسدد ما استطعت فإنما ❋❋ كلامك حيٌّ والسكوت جماد

فإن لم تجد قولاً سديداً تقوله ❋❋ فصمتك عن غير السداد سداد

- البعض لا ينزعج من الجلوس مع المجموعة بينما ينزعج من اللقاءات القصيرة أو الثنائية لأن التركيز غير متوزع وإنما متمركز عليه .
- إذا كانت لديك قدرة في أمر ما كان لديك ثقة فيه وفي كل شيء متعلق به أو يشبهه .
- المداومة على ما نعرف وعلى ما اعتدنا عليه تجعلنا نعيش بلا احتكاك ولا تجارب ،لأننا في دائرة الأمان لذا لا نختبر ثقتنا ويصبح أي شيء خارج دائرة الأمان مخيف جداً .
- من أسباب اهتزاز الثقة ، الخوف من الفشل أو من المجهول أو من الحرج .
- الحيل الدفاعية والأساليب الملتوية تساعدك في تجاوز الموقف اللحظي **ولكن استمرارها يفقدك القدرة على النمو والتشافي** .
- الإعلام يشعرك بأنك أقل من غيرك وأنك **بدون معاييره** التي رسمها في عقلك إنسان ناقص .
- عندما تفقد القدرة على التعبير عن احتياجاتك فإنك ستكره **من يجد سهولة في المطالبة بها.**
- وظيفتك ومنصبك وصلاحياتك تمنحك شعورا هشاً بقوة شخصيتك ، لا تغتر بذلك **وقدّر ذاتك بلا أقنعة ولا أغطية.**
- اجعل لك قدوات ثقات تقتدي بسلوكياتهم الجيدة .
- حدد ما يزعجك وحاول أن تفعله إلى أن يتحول إلى شيء سهل بالنسبة لك .
- حدد من يزعجك وحاول أن تتواصل معه بتواصل بصري قوي إلى أن يتحول إلى شيء سهل بالنسبة لك .
- واجه الحياة ولا تهرب من الصدامات والنقاشات والخلافات والقرارات والمقاضاة وكن مستعداً لخوض معاركها ، **وإن ترفعت عنها عن قوة لا ضعف وتجاهلتها عن سمو لا عجز كانت رفعة لك**

فما اللؤمُ إلا أن حقدت فلم تكن ** كريماً فتعفو أو شُجاعاً فتثأرا

- إظهار الغضب والاستياء عندما يتجاوزون حدودك يخبرهم أنك تدفعهم إلى خارج منطقتك ولكن عندما تخبرهم دون إظهار الغضب **فكأنك تتوسلهم لكيلا يؤذوك أو تتفاوض معهم ليمنحوك حقك** ، الغضب حال تجاوز الحدود ، هو غضب نابع عن ألم سيتفهمه المعتدي إن كان يهمه أمرك ، ومن لا يهمه أمرك فلا تهتم بأمره .بلا حدود ستتحول مساحتك إلى جزء من حدودهم وأراضيهم وبالتالي ستنزعج ليس لأنهم سيئون بل لأنهم يجهلون حدود منطقتك.إن الاستخدام المتكرر والتجاوز المستمر لحقوقك وحدودك يحول الأمر إلى جزء من ممتلكاتهم وحقوقهم الشخصية ، **وعندها ربما يصرخون في وجهك إذا ناديت بحقك !**

صدقني يا صديقي عندما **تسمح لأحدهم** أن يشق طريقاً صغيرة ومختصرة في مساحتك فتأكد أنها ستتحول إلى طريق عامة مكتظة بالزحام ، لأن الناس دائماً **تبحث عن الأسهل والأقرب** ، وهذه الطريق مكتوب عليها (الأولوية لمن هم خارج القلب)وعندها ستقدم كل أحد على مشاعرك وأهدافك وحقوقك وذاتك ووقتك ومالك .

- الدنيا من حولك مجموعة أحداث وفي داخلك مجموعة استجابات ، وهذه الاستجابات إذا لم تعبر عنها بشكل صحيح فإن نفسك ستضيق من تراكمات الكبت .
- يكتم الضعفاء التعبير عن الغضب والاستياء لأنهم يظنون أنه يكشف عدم تحملهم ويكشف ضعف شخصيتهم فيخافون أن ينبذوا أو ينزعج الناس منهم .
- إن تأجيل مناقشة الموقف **يحرق دليل الإدانة** ، و تأجيل البوح بالغضب والأذى **يُظهرك بمظهر الحاقد أو الحساس** ويفقد الآخرين الثقة بك والعفوية معك ، ويجعل مبرراتك ضعيفة وحقيقة موقفك مشوهة ومشكوك فيها بل ربما ينساها الطرف المذنب ويعتبر عتبك اتهام وغضبك انتقام ، وعندها سيغضب هو وينتظر منك الاعتذار عن جرحه يا للإحباط فالطالب أصبح مطلوباً !

إن التعبير عن الغضب وقت حدوثه يجعل الطرف الآخر يتفهم مشاعرك أما التعبير عنه بعد مدة يجعل موقفك سخيفاً وضعيفاً أو يجعلك ربما عنيفاً والعنف هو الوجه الآخر للضعف .



- البعض يعبر عن غضبه من خلال :

١) الانسحاب والكتمان الذي سيتحول إلى حزن ، **والحزن إذا تراكم تعفَّن وتحوَّل إلى حقد**

٢) الاعتداء والشجار والذي قد يتحول إلى خصومة وهجران

٣) النقاش والإفصاح والذي يزيل ما في النفوس غالباً

فعبِّر عمّا يغضبك بطريقة لا تغضبه ، الغضب يخرج عبر الجوارح ، أما الغيظ فهو هيجان في النفس وتغير داخلي في الجسم ﴿والكاظمين الغيظ ﴾: أي الساكتين رغم قدرتهم على إخراجه.قال ابن قدامة المقدسي رحمه الله : الكاظمُ إذا كظم لعجزه عن التشفي في الحال رجع غيظه إلى الباطن فاحتقن فيه فصار حقداً، وعلامة ذلك دوام بُغضِ الشخص واستثقاله والنفور منه .الذُّل ما كان عن قهر ، الذِل ضد الصعوبة ، وجاءت ﴿ واخفض لهما جناح الذُل ﴾ قال إبراهيم النخعي رحمه الله (كان السلف يكرهون أن يُستذلوا فإذا قدروا عفوا) .

عندما تخفي مشاعرك وأراءك فأنت تتجاهل جانباً من شخصيتك وتخفي جزءاً منك

- التسامح مع الذئب يعني ظلم الخروف
- مسامحة الآخرين لا تعني صداقتهم بل صداقة الألم الذي تركوه في قلبك
- مسامحة الآخرين لا تعني الابتسامة لهم بل عدم الإساءة إليهم
- لابد أن تسامح ولا تتوقع منهم أن يعتذروا وإلا ستنتظر كثيراً
- يقول الطبيب ويليام أوسلو (الجرح الذي لا يجد سبيلاً للتعبير عنه بالدموع قد يدفع أعضاء الجسد للنحيب) ،
- نعم فإذا سكتت النفس تكلم الجسد وكلام الجسد بالأمراض

حبسك للدموع هو حبس للسموم ، لسموم مشاعر الحزن لفضلاتها لألمها ، **وكل محاولات جسدك ووجهك للتظاهر بأن الأمر جيد يكلفك الكثير** ، مقاومة التعبير والدموع مقاومة تسير عكس الفطرة

بكى النبي عليه الصلاة والسلام وبكى الرجال العظام ، كبت المشاعر ليس دليل القوة ، ولا طريقاً إلى الصحة ، فالقوي يبكي والضعيف يتظاهر .

الاحتجاج هو إعلان لحدودك وتجاوزات غيرك **وقد قيل أن كل الحيوانات تحتج بطريقتها عندما تخترق خصوصيتها (الاحتجاج فطرة)**

- قيل أن كل الحيوانات التي تنزل رأسها تؤكل والتي ترفعه تأكل (جسدك وطريقة مشيتك ووضعية رأسك تدل على شخصيتك)
- الإنسان غير الصريح إنسان يخفي نصف الحقيقة ويلف ويدور حول النصف الآخر ، قل ما تريد بصراحة واختصار ومباشرة وأدب ولا تتلاعب بالألفاظ وسمِّ الأشياء بأسمائها .

- السخط سوسة تأكل جذور الحب عبّر وصارح وتحدث قبل أن تولد سوسة السخط
- عندما تسخط أو تجرح منهم فأنت لا يمكن أن تحبهم وشعورك بالحب هو شعور يذكرك بحبهم سابقاً أما الآن فلا يجتمع الحب والسخط
- إذا أخطأ عليك فأوقفه فلئن تخسر لباقتك خير من أن تخسر صداقتك ، وفي ترك المعاتبة فساد العاقبة
- من يسكت في يقظته يتكلم في أحلامه
- البوح بالهموم يحول معركتك من المواجهة إلى المشاركة (قوي الشخصية يبوح ويستشير ويتحدث ويبكي ويعبر)
- الضعيف يظن أن التعبير عن المشاعر عملية انتحارية
- تقدير الذات المفترض أن يأتي قبل الإنجاز وليس بعده فقط
- الولاء الزائف للمدير أو للمخطيء أو للمسؤول يساعد على استمرار الظلم والخطأ لأنه لا يعلم وأنت لا تتكلم
- الشخصية التبعية : قد ترتبط بشخص متسلط لأنها تريد الحماية ، فالحماية بالنسبة لها أولاً ثم الأخلاق والتعامل
- الشخصية المسيطرة المتحكمة المتنفذة لا ينصح بمواجهتها ، بل كن قوياً لتستغني عنها وتقلل من تحكمها وأذيتها
- المعايير العالية تجعلك محبطاً أينما كنت في العمل في السوق في التربية في المطعم لأنه لا شيء يعجبك لا شيء كان كما كنت تريده أن يكون .
- لا ترفع معاييرك كثيراً لأن إخفاقك يعني السقوط من مكان مرتفع
- قدر حجم ما يخيفك لا تكن كالنعامة تفر من صوت ورقة عبث بها الهواء كما تفر من الزئير أو العواء
- عندما تجر الشجرة لتجعلها تطول فإنك تضر بجذورها ، لا تجر طفلك إلى الرجولة ولا تكلفه ما لا يستطيع دعه يمارس طفولته وانقله برفق لتنمو شجرة شخصيته
- قالت لي يوماً : أنا عانس و مريضة وأخشى التحدث بوجود الناس فقلت لها المرض لا يعني أنك ناقصة وتأخر زواجك لا يعني أنك تافهة وعدم حديثك لا يعني أنك ضعيفة ، المرض ابتلاء وتأخر الزواج قضاء وخجلك من الحديث سلوك يحتاج إلى تدرج وممارسة .
- تكون المخاوف والتحديات كبيرة أو صغيرة ليس بالنسبة لحجمها بل بالنسبة لحجمك أنت ، منهم من تهزه هزيمة مباراة ومنهم من لا تهزه مصيبة وفاة
- من اعتاد أن يقلق ينشأ لديه توجه عقلي وميل نفسي بأن القلق أكثر واقعية من الاطمئنان ، فيظن أن توقع الأسوأ حكمة وتوقع الأفضل سذاجة
- لا تهدر طاقتك في الاختباء ولا تسحق شخصيتك بإظهار الولاء ، ولا تسع جاهداً خلف المحال في طلب الكمال ، اعترف بخوفك وواجهه بشجاعة و اقبل النقد دون لوم أو تبرير ، وافهم فشلك وتعلم منه ولا تنهار أمامه ، وثق بربك وتوكل عليه .

مهمة

- (أنا آسف) إذا جاءت في غير محلها ، فتعني أرجوك أن تشعر بشعور أفضل تجاهي لأشعر بشعور أفضل تجاه نفسي
- المعايير مسامير ندق بها نعش الشخصية
- كلمة معيار تعريفها في قلب حروفها (رأي عم)
- البحث عن الثناء أشبه بمحاولة إمساك ظلك ، لن تمسك به ما دمت تجري خلفه ، ولكن اتركه وسيتبعك ، لذا عليك أن تبحث عن الصدق والحق والتميز والتعاون لتحصل على الثناء عن جدارة ودون طلب
- من يستمد القوة من الناس فسيضعف بسببهم أو سيضعف أمامهم ، كن قوياً بربك مستغنياً به جل جلاله عنهم
- القابل للمدح كمادح نفسه (ابن المقفع)
- من يخشى المواجهة يتغير ولا يُغير ، وتوكيد الذات من خلال المصارحة والمواجهة يجعل العلاقة أنقى وأبقى وأقوى وأرقى والكتمان يجعل قواعد العلاقة ضعيفة وردود فعلها عنيفة ونهايتها أسيفة

  يقول عمار بن ياسر رضي الله عنه :

  (مخاصمة جميلة أحب إليّ من مودّة على حقد)
- ضعيف الشخصية يتظاهر بما ليس له ، ويدعّي ما لا يملك ، ويُنكر الجهل ويُخفي النقص ويقضي حياته متخفياً متعالماً متظاهراً متوجساً متنكراً ، هو باختصار :

  (يحاول الإخفاء ويُكثر الادعاء حتى يشعر بالإعياء فيقرر الاختباء)
- عندما تقدر ذاتك لن ترى الناس مصدر تهديد لك ، وبالتالي لن تكونَ عدوانياً معهم ولا خاضعاً لهم.
- تزداد الثقة عندما نشعر بقدرتنا على أداء هذا العمل وبشعورنا أننا نستحق النجاح فيه .



● ضعيف الشخصية يحاول الحصول على الحب والتعاطف من خلال تقمصه أحد هذه الأدوار :



أسوقها بتصرف من كتاب (ما تشعر به يمكن علاجه)

١ – **الكامل** : دائماً يؤدي دور المنجز للعمل المثالي ويتعب نفسه .

٢ – **المتفاخر** : يضيف زيادات لحقيقته ليحصل على القبول .

٣ – **الضحية** : يحصل على التعاطف من خلال إبراز ضعفه .

٤ – **اللطيف** : فلسفته له ولها ولهم ولكم ولك ولا شيء لي .

٥ – **المتعصب لرأيه** : لأنه يظن اللين والتنازل دليل ضعف وسبب للرفض .

٦ – **الغاضب** : لأنه يشعر بأنه يستحق الكثير .

٧– **الخجول** : ينسحب ولا يتوقع تقبل الناس له ولا يبادر وينتظر من الناس دعوته.

٨– **المستعرض** : وذلك الذي يحصل على التقدير من خلال مقتنياته فهو لا يطلب الحب بل يشتريه.

٩– **المنقذ** : يبذل ويخدم رغم كرهه لما يفعل ولكن يفعله ليسعدهم ويخدمهم.

تأمل

وكل هذه الأدوار في حقيقتها تهدم جدار الشخصية وأرضية العلاقة

● عندما تضعف الشخصية ، يلعب الضعيف بعض الأدوار ليحافظ على توازنه :

١) **دور اللطيف** : يبالغ في خدمة الناس والتعاون معهم وتقديمهم على نفسه وإظهار التودد لهم .

٢) **دور الضحية** : يتهم القدر والظروف ويشكو من الحرب ضده ومن تدهور صحته وتجاهل الناس لقدره وأن الأمور خرجت عن سيطرته وأنه مجبر .

٣) **دور العنيف** : يبالغ في الرفض والرد ويتباهى بمواقف انتصر فيها وألجم فيها خصومه وأهانهم .

٤) **دور العظيم** : يتحدث عن منجزاته وأفكاره وقصصه الشخصية ، يتحدث عن ماضيه ، العرب تقول (لا تكن رجلاً كنتياً)أي تقول كنت وكنت .

٥) **دور الناقد** : يكثر من نقد الآخرين وأفكارهم ويشعر المستمع بأفضليته وتفوقه .

٦) **دور المنسحب** : يخبرك بأنه لا يشرف بالمشاركة ولا يريد أن يتدخل وأن الأمور غير جيدة وأنه يختار ألا يخوض في وحلها ويوحي لك بحكمته في عدم المواجهة والصدام.



في قول الحق والإنكار

- سكوتك إقرار ، وصمتك إشارة للاستمرار ، اعترض بوضوح وبإحترام أو بتلميح وتعريض ، وأظهر الاستياء على وجهك على الأقل
- لا تضحك من غيبته لفلان أو سخريته منه ، أرسل رسالة بعد الجلسة ، أظهر فيها موقفك .
- لا تدخل في جدل ولا تشعر بالخجل فالله لا يستحي من الحق .

انصرف ، اخرج ثم عد ، اخرج ولا تعد وتذكر أن رضا الله أولى وأبقى فاللباقة والمجاملة لا يبرران لك كتمان الحق ، ولكن لا تنس أن إظهار الحق لا يعني أن تكون فظاً غليظاً ، واقبل الحق ولو على نفسك .

- الأنبياء الكرام نشروا الخير والحكمة ليس بالصمت ولكن بالقول الحكيم والفعل السليم والهدي القويم.
- الضعيف لا يقوم حين تمارس المعاصي وإن قام لم ينكر وإن أنكر أنكر بطريقة فيها تمييع وتهوين يختمها بدعابة تلطف الأجواء .

لفتات في تقوية الذات

- لا تعتقد أن الدنيا مشغولة بك ولن تتوقف الحياة بفشلك أو تعثرك فالوقت لا يتوقف بتعطل ساعتك والناس لن تسكت لتسمع أنينك فلا تتعلق بأحد ولا ترجو أحد ولا تتوقع شيئاً من أحد ، بل تعلّق وتوكل وثق بالواحد الأحد .
- طلب رضا الناس شعبة من شعب الجنون (الشافعي رحمه الله)
- (وَأَخِي هَارُونُ هُوَ أَفْصَحُ مِنِّي) الاعتراف بمزايا الآخرين وخصوصاً الأقران صفة كمال ومؤشر على قوة الشخصية واتزان النفسية .

- الجمال المدهش أو القبح اللافت يؤثر في تقدير الذات وتقبلها ، وكثيراً ما يكون الأكثر جمالاً أكثر تقديراً لذاته لأن العادة جرت أن معظم الناس تميل وترتاح وترحب بالأجمل على حساب الأقل فيرتبط جمالنا الخارجي بقيمتنا الداخلية.
- تخيل صورتك في عقلك ، هذه الصورة التي تراها تؤثر في تقديرك لذاتك وتقبلها .
- يرتدي بعض الناس الأقنعة ليجعلوا لذواتهم قيمة ويخفوا خلفها ما لا يسعدهم انكشافه على حقيقته (المبالغة في اللباس - المبالغة في التجمل ، المبالغة في تجديد الممتلكات ، ادعاء العلم وشراء الشهادات ، التلهف على المناصب ،الاهتمام بالألقاب العملية أو العلمية) **كلها أغطية براقة تخفي وراءها نفوساً مظلمة .**
- تقول العامة (الدنيا تحتاج حلوق ما تضيع حقوق) .
- بعض السجون تعتمد خفض تقدير ذات المساجين من خلال إجبارهم على التبول وقضاء حوائجهم على أنفسهم فإذا أهينت الذات هانت القضايا و هدمت الأسوار وانهار الصمود .
- **بين طرب الثناء وطلب الثناء يكمن الفرق بين القوة والضعف** ، فالقوي يفرح بالمدح ولا يطلبه ولا يتلهف له ولا يغتر به .
- (**مقترح**) حدد خمسة أشخاص أقوياء تعجب بهم ، ثم اذكر ثلاث صفات ميزت كل واحد منهم ، حاول محاكاتها والقراءة عنها والتدرب عليها وممارستها واكتسابها .
- لا يمكن للإنسان أن يتطور ويتحسن وهو يهرب من النقد بل لابد وأن يطارده وفي الحديث الشريف (حق المسلم على المسلم ست وذكر منها إذا استنصحك فأنصح له) لاحظ أنه قال **إذا استنصحك** فالمسلم يطلب النصيحة من أخيه وهي حق من حقوقه وفي الحديث الآخر : (المؤمن مرآة أخيه) لاحظ المرآة تعكس الحقيقة دون تهويل أو تهوين **ولكن المرآة لا تطاردك** ولا تترصدك في الطرقات **ولا تبحث عن وجهك إنما أنت من يأتيها لترى فيها صورتك** ، وكذلك العاقل يبحث عن صديق صدوق ينصحه ويقومه ويعينه ويوجهه .
- كل كلام في الدنيا يؤذيك ، اصبر عليه واحتمله فهو في الآخرة قد ينجيك .
- تعامل مع من تهابه كما تتعامل مع أسد في قفص ، اقترب منه ولا تخف منه **فالأسد رغم قوته لا يستطيع أن يؤذيك ما دام في القفص .** وكذلك البشر لا يمكن لأحد أن يؤذيك مهما بلغت قوته **لأن قضاء الله وقدره هو القفص الذي يحميك من كل أذى**

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ ، قَالَ: « كُنْتُ خَلْفَ رَسُولِ اللهِ ﷺ يَوْمًا، فَقَالَ: « يَا غُلَامُ إِنِّي أُعَلِّمُكَ كَلِمَاتٍ ، احْفَظِ اللهَ يَحْفَظْكَ ، احْفَظِ اللهَ تَجِدْهُ تُجَاهَكَ ، إِذَا سَأَلْتَ فَاسْأَلِ اللهَ ، وَإِذَا اسْتَعَنْتَ فَاسْتَعِنْ بِاللهِ ، وَاعْلَمْ أَنَّ الأُمَّةَ لَوْ اجْتَمَعَتْ عَلَى أَنْ يَنْفَعُوكَ بِشَيْءٍ لَمْ يَنْفَعُوكَ إِلَّا بِشَيْءٍ قَدْ كَتَبَهُ اللهُ لَكَ ، وَلَوْ اجْتَمَعُوا عَلَى أَنْ يَضُرُّوكَ بِشَيْءٍ لَمْ يَضُرُّوكَ إِلَّا بِشَيْءٍ قَدْ كَتَبَهُ اللهُ عَلَيْكَ ، رُفِعَتِ الأَقْلَامُ وَجَفَّتْ الصُّحُفُ » رواه الترمذي في صحيحه وصححه الألباني

- تتبع ما يقولون يستثير القولون وعدم الاهتمام يزيد الانسجام
- يبقى الرجل كبيراً في عيني فإذا تباهى بمعرفة الوجهاء سقط منها
- عندما تقول لابنك ما تعجبني وما راح تعجبني فأنت تدمر الحاضر والمستقبل
- يقول ابن الجوزي رحمه الله (وقد تجتمع الصبيان للعب فيقول عالي الهمة : من يكون معي ؟ ويقول القاصر مع من أكون ؟) وهذا الموقف البسيط وأمثاله نافذة قد تطل بها على تقدير ابنك لذاته
- عندما يحطم ابنك قطعة أثاث في المنزل فلا تقسُ عليه ، فالصراخ والتوبيخ والإهانة واللوم يكسر شخصيته ولا يعيد القطعة المنكسرة
- قال الإمام أحمد رحمه الله (تركت رضا الناس حتى قدرت أن أتكلم بالحق)
- يحاول المهزوز أن يكون مثيرا للانتباه ثم يفشل ويكون مثيراً للشفقة
- يقول شكسبير (أعطاك الله وجهاً وأنت تصنع لنفسك آخر)
- قوة الشخصية ليست في اعتقادك أن الجميع سيعجب بك ، بل هي اعتقادك بأن إعجاب الناس بك أو عدمه لن يؤثر على قيمتك
- قال الشافعي رحمه الله (أظلم الظالمين لنفسه من تواضع لمن لا يكرمه ، ورغب في مودة من لا ينفعه ، وقبل مدح من لا يعرفه)
- صحيح أن ثمن النجاح باهظ ، ولكن الجميع يملكه
- الحياة التي يصورها لنا الناس ، تفسد الحياة التي نعيشها ، وفي فجوة العيش المتوقع والواقع المعيش يسكن الإحباط والتذمر وتنتشر أوبئة اهتزاز الشخصية





- سوسة العمل الجماعي أن تنتشر فيه عبارات (أنا ولي ومني) فالضعيف يرددها والقوي لا يحتاج إليها
- مؤلم أن يتحول الحب بين أفراد الأسرة من شعور وجداني ، إلى فكرة عقلية تفرضها طبيعة العلاقة ليس إلا ..!
- في مطالبتك بحقوقك تذكر أن تؤدي واجباتك ، وفي تجاوز الآخرين لحدودهم معك فإن المعاملة بالمثل كفيلة بالردع غالباً ، ولكن تذكر أن الله أوجب العدل وندب إلى الفضل ، فتقلب بينهما ولا تكن ضعيفاً
- لا تحاول إرضاء الجميع ، فمن الناس ما لا يرضيه إلا الباطل ومن طلب الثناء سهُل عليه الانثناء
- لا تجعل رأسك (مختبراً) دوره (تحليل) ما يفعله الناس ، و اجعل (مناعة) أخلاقك تحمي روحك من (أمراض) سلوكهم
- ﴿أنا يوسف و هذا أخي﴾ لم يقل أنا عزيز مصر ، بل ذكر اسمه خالياً من أي صفة ، فصاحب الشخصية القوية لا يلتفت إلى المناصب والألقاب
- لا تمسك يد ابنك صغيراً ولا تتركها كبيراً ، فترك يد الصغير يكسبه الثقة ويرفع تقديره لذاته ، ومسك يد الكبير يشعره بقبولنا له ويرفع تقديره لذاته
- علّم ابنك السلوكيات الحسنة حتى لا يمارس مع الناس ما يغضبهم ويزعجهم فيصبح منبوذاً عندهم وبينهم ، فيشعر برفضهم وعندها قد تهتز شخصيته

من عادات العقل

(أن الشعور بالحاجة يُولِّد الاهتمام والاهتمام يُوجِّه الانتباه)

فما نحتاجه نهتم به وما نهتم به ننتبه له ونركز عليه ،

وهذا مؤشر ينبهنا إلى خوادش تقبل الذات لدينا ، ونقاط الضعف في مفهومنا عن ذواتنا، فالأصلع الذي يشعر بأهمية شعره لا يركز على ملابس الناس أو أسنانهم أو أجسادهم بل على جمال شعر رؤوسهم ، ومن لا تعجبه بشرته لا ينظر لكثيف الشعر بل لصافي البشرة ،

ومن لديه تحسس من شكل أسنانه لا تقع عينه إلا على أفواه الناس ،

ومن يخجل من بروز بطنه فلن تهمه تسريحة شعر غيره ،

هكذا (تقبل الذات) عندما يرتفع يبتعد الإنسان عن المقارنة بالآخرين وعندما ينخفض يقترب من ملاحظة التفاصيل ، فتعرف على نقاط نقصك من خلال معايير فحصك

- إن توقع نقد الناس لك يقيك هول الصدمة المربكة.

- من تقديرك لذاتك أن تقول لا أدري لما لا تدري .

جَهِلْتَ فَعَادَيْتَ العُلُومَ وَأَهْلَهَا***كذاكَ يعادي العلمَ منْ هوَ جاهلهْ
وَمَنْ كَانَ يَهْوَى أَنْ يُرَى مُتَصَــدِّرًا***ويكرهُ لا أدري أصيبتْ مقاتلهْ

أبو بكر بن دريد

- إذا رضيت فعبّر عن رضاك، لا تصطنع نصف رضا وإذا رفضت، فعبّر عن رفضك، لأن نصف الرفض قبول ، النصف هو حياة لم تعشها (جبران خليل جبران) .

مهمة

- أي موقف مثير يحدث مع خبرتان :

١ - خبرة انفعالية (الخوف) .

٢ - خبرة إدراكية (إدراك العلاقات بين أجزاء الموقف) .

والذي يحدث هو كبت أو نسيان الخبرات الإدراكية في حين تبقى الخبرات الانفعالية قابلة للتكرار من خلال مؤثرات متشابهة ، والخبرات الإدراكية تُنسى لأن الإنسان يميل إلى تناسي ما هو مؤلم.

- فن إدارة الانفعالات من صفات الشخصية القوية .

جاء من حديث أبي هريرة -رضي الله تعالى عنه- أن رسول الله -صلى الله عليه وسلم- قال: ((ليس الشديد بالصُّرعة، إنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب) متفق عليه.

- فرق بين الفراغ العاطفي والذكاء العاطفي.

عندما أخدمك وأضحي من أجلك لكي تحبني فهذا فراغ عاطفي ومؤشر ضعف وعندما أخدمك وأضحي من أجلك لأني أحبك فهذا ذكاء عاطفي ومؤشر اتزان .

- المؤكد لذاته شعاره (الإفصاح من أجل الإصلاح) فهو يؤكد ذاته ويعبّر ويشرح دون أن يؤذي أو يجرح
- التعميم للتجارب المشابهة سبب للخوف المتجدد
- تتوسع قائمة مخاوفنا بتوسع تجاربنا السيئة
- بين خوفين



١ - الخوف الإيجابي هو كل ما حجبك ومنعك عما يضرك.

٢- الخوف السلبي هو كل ما حجبك ومنعك عما ينفعك.

- نقش الشافعي رحمه الله على خاتمه (الله ثقة محمد بن إدريس) نعم لا حول ولا قوة لنا إلا بالله .
- الشعور بالاستحقاق والتعبير عن الآراء ليس تمرداً ولا خروجاً عن الأدب وإنما مزيداً من المساحة الشخصية تتجول فيها نفسك .
- لا تسمح لأحد أن يجعلك على طاولة التشريح ، انتقد أفكاري وسلوكي وليس ذاتي .
- نقص المهارات الاجتماعية يؤدي إلى الرهبة من الناس ولكن ضعف التقدير والتقبل تجعل حتى المتمكن من هذه المهارات عاجزاً على إظهارها .
- التضحية : أن تنحر نفسك وتقدمها قرباناً لإرضاء غيرك ، فقد ينحر الإنسان وقته أو جهده أو حقه أو صحته أو هدفه وربما دينه ومبادئه.
- سمعنا فتى يذكرهم يقال له إبراهيم ﴿إنّ إبراهيم كان أمّة﴾ عند الناس فتى ، وعند ربه أمة، العبرة من أنت عند الله ، وليس من أنت عند الناس
- بناء شخصية الطفل منذ الصغر أهون من ترميمها عندما يكبر.

- تقدير الذات ليس الاعتقاد بأن الجميع سيعجب بك ، بل التقدير يعني اعتقادك بأن إعجاب الناس أو عدمه ليس له أثر على حياتك.
- الابن القوي و الموظف القوي والصديق القوي هو (لك وعليك). هو لك لأنه يكفيك ويعينك ويعجبك ، ولكنه عليك لأنه يطالبك ويناقشك ويوقفك

مهمة

- ﴿ عبس وتولى ﴾

السلوك خطأ بغض النظر هل شعر به الآخر أم لا ؟

لذا كلمة خطأ في التربية أفضل من كلمة عيب ، لأن كلمة عيب أول بذرة نفاق في بستان الشخصية و تنشيء طفلاً يترك الخطأ لوجود الغير لا لصحوة الضمير .

- من عجائب ضعيف الشخصية أنه لا يدافع عن حقه ولا يطالب به ولكنه يستميت أحياناً في طلب حقوق الآخرين والدفاع عنهم وذلك لسببين :

١) يشعر باستحقاقهم .

٢) يرجو استحسانهم وثناءهم .

- من مؤشرات ضعف تقدير الذات تدني الشعور بالاستحقاق والاستسلام بعد محاولات بسيطة والتنازل بسرعة وتجنب النزاع.
- يقول الطغرّائي في لاميته الحكيمة

غالى بنفـــسي عرفـــاني بقيمتها ✻✻✻ فصنتها عن رخيص القدر مبتذل

وعادة السيف أن يُزهى بجوهره ✻✻✻ وليس يعمل إلا في يـــدي بطـل

- إذا أهانك أحدهم فهذا دليل سوئه لا سوئك
- يقول ابن القيم رحمه الله

وأكثرُ النَّاسِ يظنون بالله غيرَ الحقِّ ظنَّ السَّوءِ فيما يختصُّ بهم وفيما يفعلُه بغيرهم، ولا يسلَمُ عن ذلك إلا مَن عرف الله، وعرف أسماءَه وصفاته

- قال الشاعر :

لئن كنت محتاجا إلى الحلم إنّني ✻✻✻ إلى الجهل في بعض الأحايين أحوجُ

وما كنت أرضى الجهلَ خدناً وصاحباً ✻✻✻ ولكنّني أرضى به حين أُحرجُ

ولي فرسٌ للحلم بالحلم ملجمٌ ✻✻✻ ولي فرسٌ للجهلِ بالجهل مسرجُ

لعبة المقارنات

رائع

مستوى رضا الإنسان عن ذاته وعن حياته مبني على المقارنات والإنسان في مقارناته يستخدم أربع طرق :

١ أن أقارن نفسي بشخص آخر

٢ أن أقارن نفسي بنموذج مثالي في عقلي (يجب أن أكون)

٣ أن أقارن نفسي بنفسي في السابق (بما كنت)

٤ أن أقارن نفسي بما استطيع أن (أكون عليه)

- فالأولى : تجعل الإنسان دائم التلهف خلف التميز ، يغتر إن سبق من هو أقل منه ويحزن إن وجد من هو أفضل منه ومثله من يقارن ابنه بابن صديقه وزوجته بزوجة أخيه وهكذا يسير خلف سراب الرضا عبر المقارنة بالآخرين .
- والثانية : تجعل الإنسان دائم التسخط على واقعه لأنه يقارنه بشيء مثالي غير واقعي ، كأن يقول : المفترض ألا أخطيء ، الإنسان الناجح هو كذا و يجب أن أسعى لذلك ، أحياناً يقارن ابنه أو زوجته أو صحته بنموذج مثالي كأن يقول لزوجته : الزوجة العاقلة هي من تفعل كذا وكذا وأي تقصير منها تجاه هذه النظرة المثالية يشعره بالتذمر وعدم الرضا .
- والثالثة : تجعل الإنسان أسيراً للماضي وغافلاً عن فرص الحاضر ، كأن يقارن نفسه الآن بما كان عليه في السابق ، وهذه المقارنة ليست عادلة ، لأنه الآن شخص مختلف عن نفسه في السابق من حيث الظروف والقدرات والنضج والفرص والبيئة وغير ذلك ، كان في السابق يقرأ كثيراً ويمضي الساعات فلما تزوج ورزق بأبناء قلة لديه القراءة فبدأ يلوم ذاته ويتغنى بالماضي وبما كان يفعل ، فيخدر نفسه ويستسلم لواقعه ، ولذلك كانت العرب تقول (لا تكن رجلاً كنتياً) أي تُكثر من قول كنت وكنت ، انفض غبار الماضي واطو صفحته وابدأ من جديد .
- الرابعة : وهذه النظرة العادلة والمساحة الممكنة التي يمكن للإنسان التحرك فيها ، فأنا لا أقارن نفسي بآخر ولا بنموذج مثالي ولا بنفسي بالماضي ولكني أقارنها بما أستطيع أن أكونه وبما يمكن أن أفعله .

مثال جامع :

شخص كان يقرأ كثيراً ويصل أرحامه باستمرار ثم انشغل قليلاً عنهم .

فإن قارن نفسه بالآخرين ربما يغتر أو يحبط

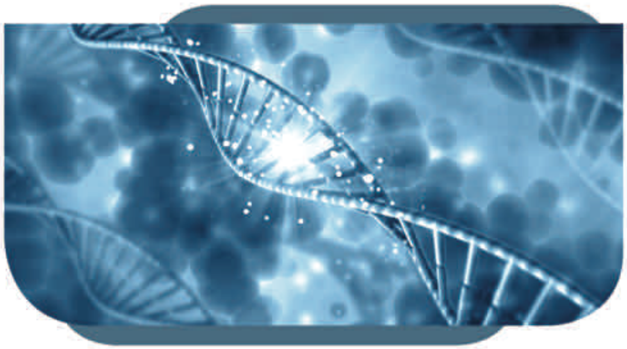
وإن قارنها بنموذج مثالي فلن يرضيه شيء

وإن قارنها بما كان يفعله في السابق من صلة وزيارات وبما كان يقضيه من وقت في القراءة فسيشعر بأنه ضحية واقعه وأسير ظروفه .

ولكن لو قارنها بما يمكن أن يفعل مراعياً ظروفه وإمكاناته وطموحه وقدراته فسيقول

بناء على انشغالي وظروفي وبما أنني لا أستطيع أن أصل أرحامي كالسابق فإن ظروفي لا تمنعني أن أصلهم ولو بمكالمة أسبوعية وزيارة شهرية وهدية سنوية ، **فيبدأ بمحاسبة نفسه بناء على ما هو ممكن ومتاح له دون أن يلومها على ما لا تستطيع ودون أن يدخلها في سباق مع الغير.**

إن العيش مع الآخرين بعقلية المقارنة وبقاعدة (أنا أفضل من أو أسوأ من) يجعل نظرتنا وعلاقتنا مع الآخرين تتأرجح بين (**التعالي على**) أو (**التصاغر عند**) وكلاهما فايروس يُضعف مناعة الذات ويُمرض جسد العلاقة ، لأنني أنا لست أفضل منك ولا أقل منك (**إنما أنا لست أنت**) فلا للمقارنات الجائرة !



- انتبه :إن شعورك المستمر بعدم الرضا عن ذاتك يعود إلى

١) مطالبتها بالكمال

أو

٢) مقارنتها بالآخرين

• بنك العبقرية :

ليس الفتى من قال كان أبي *** إن الفتى من قال هـاأنذا

يحكى أن روبرت جراهام في عام ١٩٨٠م أنشأ حاضنة العبقرية باسم (**بنك العبقرية**) محاولاً توليد العباقرة من خلال التناسل فأخذ نطفاً من أصلاب الحاصلين على جائزة نوبل وقام بتخصيبها ، ولكنه فشل وأغلق الحاضنة بعد ثلاث سنوات.

وبقيت دراسته حتى عام ٢٠٠٠م وبعد حصر المواليد وتتبعهم اكتشفوا أنهم في مستوى ذكاء عادي ، ومن نجح وتفوق منهم إنما تفوق لأنهم عاملوه على أنه موهوب ، **قيمتك الحقيقية تكمن في أفعالك لا في من هم أعمامك وأخوالك ؟!**

لكي تكون ضعيفاً ومهزوزاً :

صغّر	همّش	عمّم	كبّر	ركّز	استثن
النفس والنجاح والقدرات	النجاحات والإيجابيات	الأخطاء والانتكاسات	الناس والعيوب والإخفاقات	على السلبيّات والنّواقص	النجاح واجعل الفشل قاعدة

اهتزاز الداخل

عندما تهتز شخصيتك تهتز أنت من الداخل ويظهر عليك من الخارج فأفكارك تحاورك ودائماً ما تردد عليك (لا أستطيع ، لا أعرف ، لا أفهم ، استحي ، ليس من حقي ، أخشى أن يغضب ، أخاف أن يرفض، غيري أحق ، غيري أفضل). تحتقر نفسك وتتوقع الأسوأ وترضى بالقليل وتكتفي بالمشاركة، مشاعرك قلقة أو محبطة وغير راضية ، ولا تشعر بأنها تستحق وتخشى أن تخرج أو تعبر عن نفسها ، سلوكك متردد ومنسحب ومسوّف لا تنظر في عين من يحدثك ولا تتصرف بعفوية . بيتك من زجاج ليس عليه سياج سريع الخدش قابل للكسر يقول شارل دوز (لم ألق في حياتي رجلاً عظيماً إلا وهو ينطلق على سجيته بوداعته وبساطته أما التصنع والتظاهر فهي علامة من لا يثق بنفسه). وكلما اتسعت الفجوة بين ما أنت عليه وما تتظاهر أنك عليه زاد مستوى تدني تقديرك لذاتك وثقتك بها

مهزوز الشخصية تجده يتجنب ولا يحاول ولا يبادر ، فالقادر هو من يبادر ، و كيف له أن يبادر وهو يشعر أنه غير قادر . المبادرة أيها الفضلاء من أهم مقومات النجاح في العمل والعلاقات.



المبادرة تعني أن تقول أنا أفعلها أنا أقدر عليها وتسبق الجميع لأن الثقة تمنحك الشعور بالقدرة والقدرة تدفعك للمبادرة فتسبق الجميع بها. وعندما تبادر دائماً ستُعرف بذلك وتصبح بارزاً بين زملائك وأقرانك ، فيبدأ من حولك بالتركيز عليك ، فيمنحونك مزيداً من المسؤوليات ، وبالتالي مزيداً من الصلاحيات ، وهذا يعني فرصاً أوفر ونسبة للنجاحات أكثر ، مما يزيد قدراتك ويزيد ثقتك في ذاتك ، وتزيد ثقتهم فيك وتدور الحلقة من جديد ، كما في الشكل التالي :



وكل شيء بمعونة الله وتوفيقه

قاعدة

أما إذا شعر الآخرون بتجنبك وعلموا عنك عدم مبادرتك فلن يعرضوا عليك الفرص ولن يقدموا لك الخيارات حتى تصبح بالنسبة لهم من سقط المتاع .إن مهزوز الشخصية يحاول أن يخوض حياة هادئة تسير بلا احتكاك ؛ ليتجنب الخبرات الجديدة والتحديات الكبيرة. **إن الإنسان الذي يخشى التجربة والمحاولة إنسان يكرر نفسه ولا يوسّع أفقه، إنسانٌ لا يمكن أن يتعلّم بشكل جيد** يقول الله عز وجل ﴿ وَاللَّهُ أَخْرَجَكُم مِّن بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا ﴾ سورة النحل. وُلدنا جهلاء ، ولولا الله ثم الثقة الفطرية التي سمحت لنا أن نجرّب ونعبث ونحاول ونبحث ، والتي تجرأنا من خلالها على المغامرة والاكتشاف لما تعلمنا وتقدمنا وتطورنا.

إن أقوى أشجار الشخصية تخرج من بذور التجارب الصحيحة ، إن مهزوز الشخصية لا يتعلم بشكل جيد لأنه يخشى أن يعترف بالجهل، أو يوهمك بأنه يعرف إما بادعائه العلم ، أو بصمته وكأنه يعلم ، أما القوي فهو باحث عن الحق وعن المعرفة لا يحقر نفسه ولا يزدري عقله. قال عمر – رضي الله عنه – يوماً لبعض أصحاب النبي ﷺ : فيم ترون هذه الآية نزلت ؟ (أَيَوَدُّ أَحَدُكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ) قالوا : الله أعلم. فقال ابن عباس – رضي الله عنهما – في نفسي منها شيء .فقال عمر – رضي الله عنه –:(يا ابن أخي قل ولا تحقر نفسك).

نعم أخي الفاضل قل ولا تحقر نفسك ، اسأل ولا تحقر نفسك ، شارك ولا تحقر نفسك. بادر ولا تحقر نفسك ، اقترح ولا تحتقر نفسك، **اعترف أنك لا تعرف هذا الشيء وتحتاج إلى المعرفة فيه فالعلم بحر لا يحاط به.تأكد أنك لا تعرف كل شيء ، وأن أمامك الكثير لتعرفه ، وأن هناك من هو أفضل منك ، و ثق أن هناك الكثير مما لا تعرفه عن أكثر الأشياء التي تعرفها، فالاعتراف بالجهل دليل قوة والسؤال عما تجهل دليل حكمة.**

تأمل

موسى – عليه السلام – الذي اصطفاه الله وكرّمه وكلّمه وأرسله لأكبر جبابرة الأرض.موسى عليه السلام الذي ما ذكر أحد في القرآن كما ذكر ، الذي هو من أولي العزم من الرسل كل هذا الفضل والشرف إلا أن ذلك لم يمنعه أن يقول للخضر : ﴿ هَلْ أَتَّبِعُكَ عَلَىٰ أَن تُعَلِّمَنِ مِمَّا عُلِّمْتَ رُشْدًا ﴾ سورة الكهف

هكذا الأقوياء يبحثون عن العلم من المهد وحتى الممات ، وكان عليه السلام طوال تلك القصة يسأل ويعترض ويناقش وهذه هي قمة توكيد الذات وتقديرها.

همسة أخيرة

اللهم امنحني ..

الرضا

لكل ما لا يمكنني تغييره

والقدرة

لتغيير ما يمكن تغييره

والحكمة

لمعرفة الفرق بينهما

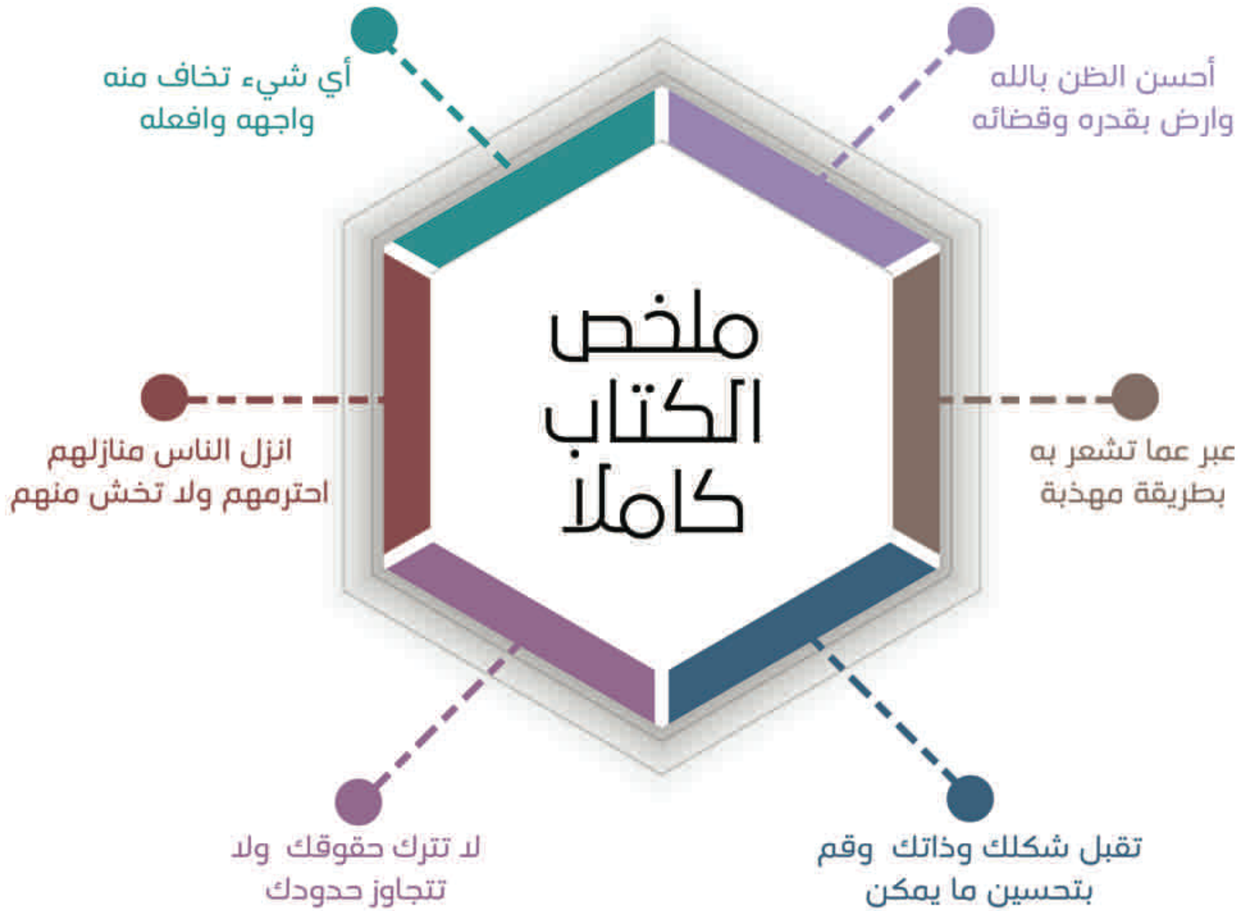
وتذكّر أن

بين ما يريدون وما تريد تشتعل حرب داخلية ..

فوزك الدائم يعني التسلط والأنانية ..

فوزهم المستمر يعني الخضوع والتبعية ..

والصلح بينكما هو طريق الشخصية القوية ..


ملخص
الكتاب
كاملا
أحسن الظن بالله
وارض بقدره وقضائه
أي شيء تخاف منه
واجهه وافعله
عبر عما تشعر به
بطريقة مهذبة
انزل الناس منازلهم
احترمهم ولا تخش منهم
تقبل شكلك وذاتك وقم
بتحسين ما يمكن
لا تترك حقوقك ولا
تتجاوز حدودك

التغيير ليس مجرد قرار تتخذه بل هو سلوك تمارسه وتكرره وتلتزم به وتستمر عليه

للتغيير ثمن تدفعه ليقلب حياتك بإذن الله إلى الأفضل
فترى الحياة من زاوية مختلفة وبشكل أكثر وضوحاً

تماماً كما فعلت أنت مع هذه الصفحة

التغيير سيبدو لك غريباً في بدايته

مدهشاً في وهلته

مزعجاً في بعض لحظاته

لا عليك ، استمر وستستقيم الحياة بعد ذلك





لفظ الشخصية جاء من كلمة يونانية (persona) وتعني القناع الذي يرتديه الممثل لإخفاء وجهه الحقيقي
ثم تطور المصطلح دلالياً في اللغة الإنجليزية إلى كلمة (personality) ليعبر عن شخصية الإنسان وتعني الصفات التي تميزه عن غيره ،

أما الشخصية في اللغة العربية فهي تعبر عن الشيء الشاخص أي الظاهر والبارز عما حوله وهو مصطلح حديث نسبياً
إذ كانت العرب تعبر عن الشخصية بمصطلحات أخرى كالطباع والخصال والصفات والسمت والخلق وغير ذلك ،

وعلى كل حال فللإنسان أجزاء منظورة وأجزاء مستورة ، فالأجزاء المنظورة تسمى الشخصية ، والأجزاء المستورة تسمى الذات ، وبقدر طبيعة الذات تظهر شخصية الإنسان ،

ولعلك تتأمل هذه الشجرة والتي حاولنا فيها التعبير عن الفكرة من خلال تصوير الذات المستورة بالجذور والشخصية المنظورة بالجذع والأغصان ، وعلى قدر عمق الجذور يكون ثبات الشجرة ، وكلما كانت الجذور أقوى كانت الشجرة أرسى ، لا تهزها رياح المواقف ولا تقتلعها عواصف الأحداث

يقظة وعي

الختام

لم يبقَ إلا أن أقول لك أنه من خلال تأملي في موضوع هذا الكتاب أن خلاصته ومنتهى ما وصلت إليه والعلم عند الله سبحانه ، أن

- **الثقة بالذات :** يُورثها لك حسن الظن بالله لتعلقها بالنتائج وعدوها الخوف من النقد ومن الفشل
- **تقبل الذات :** يساعدك عليه الرضا بالقضاء والقدر وعدوه رفع المعايير والمقارنات
- **تقدير الذات :** يوصلك إليه توحيد الله جل جلاله واستشعار قُدْرَتِه وقَدْرِه وعدوه تعظيم الناس وطلب رضاهم وربط قيمة الذات بالمنجزات والممتلكات
- **توكيد الذات :** يمكنك منه توحيد الله جل جلاله ومعرفة أسمائه وصفاته وعدوه الخوف من الناس أو الخوف عليهم

أخي الكريم أختي الكريمة

تذكر أن الذي يزيد حلاوة الشاي ليس السكر في قاعه بل تحريكنا للسكر ، فحرّك معلومات هذا الكتاب بالتطبيق والتجريب والممارسة

فحلاوة العلم تظهرها ملعقة العمل

أيها المبارك أيتها المباركة

انتهت المادة ولم ينتهِ أملي بأن تجد فيها ما يفيدك أو يفيد غيرك .

فإن أكن أجدت فهذا ما أردت وإن تكن الأخرى فحسبي أن ذلك وسعي وجُلّ قدرتي.

اللهم إني قد بذلت الطاقة وعقلت الناقة

و الأعمال بالنية مشروطة والآمال بالله منوطة .

فاقبل إلهي ذا العمل
واكتب لنا به الأمل
واغفر ماكان من زلل
وسد يا رب الخلل
ففيك يا رب الرجاء
ومنك يارب العطاء
فجُد لنا حد الرضا
واغفر لنا ما قد مضى



فإنني وسامعي لا حول له ولا ليا
فأقسم لنا من خشيتك قلبًا مطيعاً باكيًا
وأقسم لنا من رحمتك ما يغفر المعاصيا
وهب لنا من عزتك شخصية علاليا
أعزة عليهمُ أذلةً طواعيا
واثقة موثوقة قوية المبانيا

وهب لنا من قوتك شخصية مهابة
في الحق يعلو صوتها وفي الورى مجابة
تبوح إن تكدرت وإن رضت تشكّرت
وإن أرادت حاجة تكلّمت وعبّرت
والناسُ في ميزانها منازلٌ مُقدَّرة
لا تحتقر من دونها ولا تعظِّم مجبرة
يا نفسُ لا تخادعي فقد نزعت الأقنعة
ستعلمي قراريَ حين أخوض المعمعة
يا صاحبي عذراً فلن أكون دوماً إمعة
سأبدي رأيي إن لزم وأتبعنَّ المنفعة
يا بائعاً مهلاً فلن أبتاع كل الأمتعة
سأشتري واحدةً وأرجعنَّ الأربعة
هذه حياتي عشتُها دون قيود ممتعة
حتى غدت شخصيتي جديدةً ملمَّعة
قَبِلتُها بما بها دون شروطِ خادعة
أحببتها كما بدت حين نزعت الأقنعة
هذا كتابي يا أخي رجوت فيه المنفعة
بدأته في سفر والمنتهى في المجمعة

سبحانك اللهم وبحمدك أشهد ألا إله
إلا أنت أستغفرك وأتوب إليك
والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

أخوك ياسر بدر الحزيمي

قائمة أهم المراجع

المرجع	المؤلف
القرآن الكريم	
صحيح مسلم	الإمام مسلم بن حجاج النيسابوري
الثقة والاعتزاز بالنفس	د إبراهيم الفقي
المتحدث البارع	ياسر بدر الحزيمي
تواقيع	ياسر بدر الحزيمي
الثقة والاعتزاز بالنفس	د. إبراهيم الفقي
الثقة بالنفس	أم.جيه.رايان
الكامل في حيل الثقة	روس تايلور
الثقة العاطفية	جيل لند نفيلد
خطة الثقة	سارة ليتفينوف
كيف تسيطر على خوفك ؟	د.دينيس إف بيكفيلد
كيف تتحدث بثقة أمام الناس ؟	فيفان بوكان
قوة الثقة بالنفس	ارنولد كارول
الأسرار الكاملة للثقة التامة بالنفس	د.روبرت أنتوني
الثقة الفورية	بول ماكينا
كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس	لس جبلين
دستور تقدير الذات	جيل ليندنفيلد

المرجع	المؤلف
الثقة التامة بالنفس	د روبرت أنتوني
التغلب على الخجل	مجموعة مؤلفين بالتعاون مع الجمعية الأمريكية للتغلب على الخجل
الثقة بنفسك	أم جيه رايان
توكيد الذات	د صابر أحمد
تقدير الذات	روبرت دبليو
كيف تحقق الفوز من خلال التقدير المرتفع للذات	ماك آر دوجلاس
دستور تقدير الذات	جيل ليندنفيلد
بناء تقدير الذات	ريزونر
توقف عن تخريب الذات	بات يرسون
نضرة النعيم	عبدالرحمن بن ملوح
الثقة الفورية	بول ماكينا
ترويض الخوف	بيت كوهين
علاج القلق	د روبرت ال ليهي
المخاوف	تعريب عبدالرحمن سيد سليمان
الخجل الاجتماعي	فضيلة السبعاوي
ثقتي بنفسي	د فوزية الدريع
كيف تغير ذاتك	ستيف اندرياس
قوة الرفض الإيجابي	وليام أوري

همسة :





يقظة وعي

تصفحه قبل شرائه

مادة صوتية مرفقة



يقظة وعي

المادة الصوتية QR

- يكثر الخلط عند الكثير من المهتمّين وعند بعض المختصّين في مفهوم الثّقة وتعريفها ومواصفات الشّخصية الواثقة وبين تقدير الإنسان لذاته وتوكيده لها وتقبُّله .
- وفي هذا الكتاب أحاول جاهداً تحرير المصطلحات وتوضيح المفاهيم وتقديم الحلول ليحدد الإنسان موقعه على خارطة الأقوياء .
- الكتاب لن يغير فيك كل شيء ولكنه سيغيّر فيك شيء .
- معلومات علميّة وحلول عمليّة واستشهادات من السّيرة النّبوية وتطبيقات واقعيّة .
- أكثر من ٥٥ طريقة ستجدها في هذا الكتاب .

٦٠ ريال سعودي

9786038185179